infOpen

VII. évfolyam 1999. november - december
http://www.infopen.hu

E-BUSINESS MAGAZIN



Interjúk:
Hercegh Tamás
Vinkovits László
Doug Michels
Várkonyi Zsolt

A konvergencia operációs rendszer platformjai

Adattárház a weben

Multipiacos távkereskedési rendszer útján az Értéktőzsde

Kormányzati CIO-k és új ITB projektek
Zöldné Roska Marietta,
a MeH informatikai helyettes államtitkára



.com

Egy pontban a világ. Napjainkban minden az Internet körül forog. Sokak számára vált ismerőssé a „.com" fogalma. De ki áll a pont mögött? Mi a Sun-nál 17 éve mindent megteszünk azért, hogy minél több vállalat legyen a világhálón. Fejlesztéseink, szolgáltatásaink illetve a cég egész tevékenysége a hálózati technológia körül forog. S pont erről szól a „pont". Számítógéprendszereink, technológiai megoldásaink lehetővé teszik, hogy a vállalatok mind nagyobb mértékben használhassák ki a világháló nyújtotta lehetőségeket. A Sun által kifejlesztett Java™ technológia segítségével a világháló bevonul az otthonokba, hétköznapjaink részévé válik. A smart kártyáktól kezdve a mobiltelefonokon át egészen a háztartási eszközökig minden összekapcsolható és behálózható. Egyedülálló számítógépes rendszereink lehetővé teszik, hogy a vállalatok szerte a világban bármikor elérhetők legyenek illetve hogy ők is bárkit el tudjanak érni. **Sun. Pont, ami a világgal összeköt.**

Sun microsystems
We're the dot in .com™

The Datawarehouse Company

infopen®
e-business magazin
Kiadja az Openinfo Kiadó

Felelős kiadó: Dr. Vas Zoltán
Alapító főszerkesztő: Kovács Attila
Szerkesztőbizottság:
Bartók Nagy János, Dr. Demetrovics János, Dravecz Tibor, Nagy Miklós, Dr. Remzső Tibor, Dr. Sima Dezső, Dr. Telbisz Ferenc

Főszerkesztő: Dr. Hutter Ottó
Főszerkesztő-helyettes: Tihanyi László
Titkárságvezető: Polyák Erzsébet
Design: GRAF-ICA Bt.
Tördelés: Székelyhidi Ilona - GRAF-ICA BT.
Felelős vezető: Dr. Szabó György
Levilágítás: Recent Kft.
Felelős vezető: Kabdebó Miklós
A cikkekben és táblázatokban szereplő adatokat gondosan ellenőrizzük. Az esetleg mégis előforduló pontatlanságokért és tévedésekért, a hirdetések tartalmáért és a nyomdakészen kapott hirdetések formájáért, helyesírásáért azonban a kiadó nem vállal felelősséget.
Szerkesztőség és kiadó:
Openinfo Kiadó Kft.
1111 Budapest, Kende u. 13.
Telefon: 209-1831
Fax: 466-7503
Terjesztés, előfizetés:
Polyák Erzsébet
Telefon: 209-5400/123
E-mail: terjesztes@infopen.hu
Internet:
infopen@infopen.hu
http://www.infopen.hu
Sajtóközleményeket az alábbi címre kérjük:
pronline@infopen.hu

HU ISSN 1217-1905

Új korszak az Infopen életében!

Jelentős eseményre került sor 1999. december 1-én az Infopen életében: egy több szerződésben rögzített átfogó szövetségről állapodott meg a Byte Magyarországot kiadó MGH Kft. és az Infopent kiadó Openinfo Kft. Ennek értelmében az Infopen kiadói joga átkerül az MGH Kft-hez, az újság azonban megőrzi önálló arculatát és korábbi szerkesztőségi gárdáját. Az Infopen meglévő olvasótábora továbbra is megkapja az újságot önálló kiadványként, az azonban ugyanabban a formában, befűzött mellékletként a jövő évtől minden egyes Byte számban is megtalálható lesz.

Ma, amikor az IT világban a fúziók korát éljük, senkinek sem jelenthet igazán meglepetést, hogy az informatikai kiadványok területén is erőkoncentrációra kerül sor. Különösen indokolt ez a klasszikus IT szakmához szóló kiadványok esetében, mivel – bár első hallásra meglepőnek tűnik – a napjainkban zajló technológiai forradalom éppen róluk terelte el kicsit a figyelmet. Érthető persze egyfajta eufórikus hangulat, hiszen az internet forradalom új korszaka, amit e-business néven is szoktunk emlegetni, valóban magasabb rangra emelte az informatikát: stratégiai üzleti tényező lett. Ma még ott tartunk, hogy a nagy gyártók koncepcionális szinten szeretnék felhívni erre a vállalatvezetők, gazdasági döntéshozók figyelmét, felkelteni az érdeklődésüket – és persze a vásárlási szándékukat – az e-business megoldások iránt. Biztosra vehető azonban, hogy hosszú távon a piac valamennyi szereplőjében tudatosodni fog: az e-business sem forgatja fel teljesen a világ rendjét, a beruházások kezdeményezésében, megtervezésében és megvalósításában mindenkinek meg lesz a maga szerepe, úgy az informatikusoknak, mint a gazdasági felsővezetésnek. Ma még „általában az e-business" a sláger, de a mai felgyorsult világban talán már hónapok alatt túljutunk ezen a fázison. Amint az e-business megoldások részletei, az egyes gyártók ajánlatai közti különbségek kerülnek előtérbe, óhatatlanul újra kiemelt szerepet kell kapjanak a magas színvonalú szakmai folyóiratok. Ennek az elvárásnak szeretnénk megfelelni mind a Byte, mind az Infopen részéről, immáron erőink egyesítésével.

Egy ideális fúzió mindkét fél számára jelentős többletet ad, és jó esetben ugyanakkor mégsem jelent – a korábbi gyökerek teljes elvesztését jelentő – sima összeolvadást. Ebből a szempontból – úgy tűnik – sikerült megtalálni a megfelelő konstrukciót. Az Infopen mögött álló kiadói háttér jelentősen megerősödik, lehetővé válik az újság havonkénti rendszeres megjelenése 36 oldal terjedelemben, a korábbinál „csinosabb" színes arculattal, és ráadásul lényegesen magasabb példányszámban. A havonként 15 ezer példány – amiből tízezer a Byte-ba befűzve, 5 ezer önállóan kerül terjesztésre – már megközelíti a populáris PC magazinok példányszámát, ami egy kifejezetten a professzionális informatikai szakemberekhez szóló kiadvány esetében nem kis dolog. A Byte szemszögéből nézve is egyértelműek az előnyök, hiszen az Infopenben megjelenő esettanulmányok, interjúk, szakcikkek remélhetőleg a Byte olvasói számára is komoly értéket fognak jelenteni, és növelik az újságon belül egy olyan fontos és aktuális területnek a súlyát, mint amilyen az e-business.

Az, hogy az Infopen továbbra is megmarad önálló kiadványként is, korántsem csupán valamiféle nosztalgikus szempontból fontos. A két lap terjesztési filozófiája ugyanis éppen ellentétes: az Infopen ingyenes, de regisztrációhoz kötött direkt terjesztéssel elsősorban bizonyos kitüntetett célcsoportokhoz (pl. kormányzat, TOP 500 kategóriájú nagyvállalatok, NIIF által képviselt kutatói-fejlesztői szféra) jut el, ezekben a körökben viszont gyakorlatilag teljes lefedettséget tud elérni. A Byte a nyilvános utcai terjesztéssel, a kiterjedt promóciós kampányokkal támogatott széleskörű terítéssel, egy szélesebb körből tud meríteni, ugyanakkor a viszonylag magasabb előfizetési díj nyilván egyfajta szelekciót jelent, legalábbis a rendszeres olvasótáborra vonatkozóan.

Az Infopen számára tehát az ezredforduló valóban egy új korszak kezdetét jelenti, melynek során továbbra is számítunk eddigi hűséges olvasóinkra és támogatóinkra. Nagy örömünkre szolgálna, ha minél többen elmondanák véleményüket, várakozásaikat személyesen, e-mailben, vagy éppen a http://www.infopen.hu lapon található interaktív szavazógépen keresztül.

Hutter Ottó
hutter@infopen.hu



Hercegh Tamás, a Microsoft Magyarország igazgatója



Dr. Vinkovits László, a debis IT Unisoftware Kft. ügyvezető igazgatója



Várkonyi Zsolt, az aPLUS-EDI Kft. ügyvezetője

vezércikk

címlapsztori

krónika

pr-online

interjú

alkalmazás

termékek

Kormányzati CIO-k és új ITB projektek

Tavaly szeptember óta *Zöldné Roska Marietta* vezeti a MeH informatikai helyettes államtitkárságát, amely felelős a kormányzati informatika koordinálásáért. Interjúnkban az eltelt egy év legfontosabb eredményeit tekintjük át, és bepillantást nyerünk néhány kiemelt kormányzati projektbe is.

Mik voltak az első intézkedései, amikor átvette a MEH informatikai államtitkárságának vezetését?

Z. R. M: Három sarokpontban tudnám összefoglalni azokat az elveket, amikkel kezdtem a munkát. Tisztázni kellett a kormányzaton belüli munkamegosztást az informatikával és távközléssel foglalkozó egyes szervezeti egységek között, meg kellett erősíteni az ITB koordinációs szerepét, és korszerűsíteni kellett az ITB által támogatott projektek kiválasztásának és irányításának az elveit. A kormányzati munkamegosztás rendje viszonylag gyorsan kirajzolódott, és azóta is ennek szellemében folyik a munka: az informatikának a szabályozási kérdéseivel a Közlekedési, Hírközlési és Vízügyi Minisztériumban, a kormányzat informatikai rendszereinek tervezésével és üzemeltetésével kapcsolatos koordinációval pedig a MeH informatikai helyettes államtitkársága foglalkozik. A koordináció elsődleges színtere újra az 1991-ben létrehozott Informatikai Tárcaközi Bizottság (ITB) lett, a korábban ezzel némileg átfedésben működő ITKB (Informatikai és Távközlési Kormány Bizottság) szervezetét megszüntettük. Az ITB-t viszont magasabb szintre emeltük azáltal, hogy a korábbinál pontosabban határoztuk meg az abba delegált ágazati informatikai képvislők szerepét, felelősségi körét. Korábban problémát jelentett az, hogy bár az ITB-nek a tárcaközi koordinációt illetően volt kompetenciája és eszközrendszere, az egyes ágazatokon belül, illetve a helyi államigazgatás szintjén az informatikai koordináció mindeddig meglehetősen esetleges volt. Többek között ennek az ellentmondásnak a feloldására született az 1066/1999. kormányhatározat, amelynek egyik fontos pontja szerint a magyar államigazgatásban is be kell vezetni a fejlett országokban már bevált „Chief Information Officer" tisztséget. Az információs folyamatokért felelős vezetőnek, a CIO-nak bele kell tartoznia a szervezet általános vezérkarába. Amennyiben az ágazati szintű informatikai stratégia tervezéséért felelős CIO-k képviselik az ITB-ben is az egyes ágazatokat, akkor természetes összhangba kerülnek a tárcaközi szinten elfogadott projektek és célkitűzések az ágazati elképzelésekkel.

Az államigazgatás mely körére terjed ki pontosan az ITB tevékenysége, és milyen a kapcsolata a Miniszterelnöki Hivatallal?

Z. R. M: Eddig a tárcák és néhány országos hatáskörű főhatóság képviselője vett részt az ITB munkájában, Az ITB szerepét újraértékelő kormányhatározat másik stratégiai döntése, hogy meg kell erosíteni a területi és helyi szintek összehangolását és a kormányzati informatikai koordinációhoz való kapcsolódását. Ez egy teljesen új elem a magyar államigazgatás korszerűsítésében, ennek ellenére jól haladunk a megvalósítás szervezeti, működési és támogatási koncepciójának kidolgozásában. Ami az ITB és a MeH közötti munkamegosztást illeti, az ITB látja el – a MeH Informatikai Helyettes Államtitkárságának közreműködésével – a szakmai előkészítési, javaslattételi, véleményezési feladatokat, a MeH felelőssége pedig a jelentős szabályozások Kormány elé vitelére, a végrehajtás felügyeletére, a kormányzati informatikai stratégiai tervezés koordinálására és a hasonló operatív teendőkre terjed ki.



Zöldné Roska Marietta, a MeH informatikai helyettes államtitkára

Milyen elvek szerint választják ki az ITB által támogatott projekteket?

Z. R. M: Az ITB szakmai bizottságai és a tárcák által előterjesztett projekteket az ITB mindenek előtt abból a szempontból vizsgálja, hogy összhangban vannak-e azokkal az általános fejlesztési elvekkel, prioritásokkal, amiket egy hosszabb időszakra nézve megfogalmaztunk a kormányzati informatikai infrastruktúra fejlesztése érdekében. Ilyen kiemelt terület például az EDI, a térinformatika és hasonló korszerű technológiák elterjesztése, az államigazgatási szervek szabványos (X.400 és X.500) és biztonságos elektronikus kommunikációjának támogatása, a „szolgáltató állam" megteremtését támogató internetes információszolgáltatások fejlesztése, vagy az euroatlanti csatlakozás támogatása. Ha e kritériumok szerint fontosnak bizonyul egy projekt, akkor azt vizsgáljuk, hogy valóban több tárcát érint-e, ugyanakkor nem alakulnak-e ki redundáns fejlesztések a kormányzaton belül. Ha megszületik a döntés egy ITB által támogatott projekt indításáról, akkor szigorú szabályok szerint követjük végig azt a teljes életciklusán, a megvalósíthatósági tanulmánytól a projekt specifikáció elkészítésén keresztül az implementációs, tesztelési és üzembe helyezési fázisokig bezáróan. Ellenőrző szerepünket azzal is erősítjük, hogy mindig részt vesz egy ITB által delegált tag is a projekt irányító bizottságában.

Mondana néhány konkrét példát is az ITB által támogatott projektekre?

Z. R. M: A kormányzati informatikai koordináció erősítését célozta korábban a vállalkozások egyablakos bejegyzésének lehetővé tétele, vagy a KIAK 2000, amely a hadköteles nyilvántartást harmonizálja a belügyi alapnyilvántartásokkal. *Magyar Zsuzsa* főosztályvezető vezetésével elindult egy sok tárcát érintő, kiemelt projekt a kormányzaton belüli elektronikus ügyiratkezelés bevezetésére, amely elképzeléseink szerint fokozatosan kiterjeszthető lesz valamennyi központi államigazgatási intézményre. Ez persze szabályozási kérdéseket is felvet, ezért év végéig elkészül a kormányzati iratkezelési szabályzat módosítása, amely immáron az elektronikus dokumentumokkal kapcsolatos előírásokat is tartalmazza.

A korszerű technológiákat elterjesztő projektek közül kiemelném a *Sikolya Zsolt* által vezetett „Kikeres" projektet, ami a kormányzaton belül rendelkezésre álló hatalmas adatvagyon jobb kihasználását segíti egy interneten keresztül kereshető metaadatbázis és az azt támogató egységes fogalomtár létrehozásával. Lényegében folyamatos projekt a kormányzati számítógépes hálózat fejlesztése, amivel kapcsolatban az utóbbi időszak jelentős eredménye az üzemeltetés rendszerének a stabilizálása, megerősítése. A MEH hálózatát is a vezetékek szintjéig bezárólag korszerűsítettük, és integráltuk a kormányzati hálózathoz.

Végül kiemelném a szoftverek beszerzésével és auditálásával kapcsolatos stratégia kialakítását, ami szabályozza többek között a dobozos szoftverek beszerzési rendjét, a biztonsági másolatok készítését, a licenszek és a szoftverek adminisztrálását. A jogi főosztályunk által készített ajánlást – amely jelenleg a 6/1999. számú miniszteri utasítás formájában csak a MeH-re vonatkozik kötelező érvénnyel – az ITB rendelkezésére bocsátottuk, így várható, hogy a jövőben ez alapján egy kormányzati szintű, valamennyi tárcára vonatkozó ajánlás is el fog készülni. (Az ITB által elfogadott projektek teljes listája a mellékelt táblázatban található – a szerk.).

Nyilván a legnagyobb prioritású projektek közé tartozik a kétezredik évvel kapcsolatos felkészülés is. Maradt még ezzel kapcsolatban mostanra kormányzati szintű tennivaló?

Z. R. M: Az Y2K volt az egyik legelső problémakör, amivel meg kellett birkóznom kinevezésemet követően, mivel volt ugyan egy erre vonatkozó kormányhatározat, de nem volt még hozzá elfogadott cselekvési program. Mindenek előtt létrehoztunk egy operatív bizottságot, megkezdtük egy sor konferencia és kiadvány szervezését, és megindult a zavarelhárításra való felkészülés. Az Y2K-val kapcsolatos poblémakör a MEH számára elsősorban tavaly szeptember és december között jelentett nagy terhelést. Decemberre ugyanis elkészült a cselekvési program, amiben többek között megfo-

galmaztuk, hogy ennek a területnek a koordinálására egy kormánybiztost kell kijelölni, ami hamarosan meg is történt. Ettől kezdve a kormányzati Y2K projektek koordinálását *Mojzes Imre* kormánybiztos vette át, az én felelősségem jelenleg a zavar-elhárítási felkészülésre terjed ki.

Jelentős szerepet vállalt a MeH a hazai kutatói hálózatfejlesztési program, az NIIF megerősítésében is.

Z. R. M: Az NIIF projekt meglehetősen válságos helyzetbe került tavaly ősszel, mivel hiányzott a kormányzati szintű elkötelezettség és az anyagi fedezet ahhoz, hogy csatlakozzunk a Quantum projekthez, a 155 Mbit/s sebességű európai kutatói gerinchálózathoz. Reális veszély volt, hogy a hazai kutatói hálózat lemarad az európai fővonaltól. Amikor én átvettem jelenlegi megbízatásomat, egyik első dolgom volt, hogy megismertessem *Dr. Stumpf István* kancelláriaminiszterrel ennek a projektnek a stratégiai jelentőségét, és kérjem gyors közbenjárását a szükséges kormányzati előterjesztések elkészítéséhez. A miniszter úr teljes mértékben magáévá tette elképzeléseinket, s a gyors és hathatós kormányzati kötelezettségvállalás eredményeképpen nemcsak a TEN-155 hálózathoz való csatlakozásunk elől hárultak el a pénzügyi akadályok, hanem az NIIF Program helyzete is stabilizálódott. Az idei évtől egy olyan fejlesztési célprogram lett, amely központi költségvetési támogatással valósul meg, pénzügyi forrását minden évben az Oktatási Minisztérium fejezetében elkülönített cél- és intézményi előirányzatként kell megtervezni.

Jelenleg is van operatív kapcsolat is az NIIF és a MeH között?

Z. R. M: Igen, mégpedig mind technológiai, mind szervezeti oldalról szoros a kapcsolat. Egyrészt a kormányzati számítógépes hálózat a TEN-155-ön keresztül csatlakozik a nemzetközi Internet hálózathoz. Másrészt aktívan részt veszünk a program irányításában, mégpedig annak fő döntés-előkészítő és értékelő testületén, a Program Tanácson keresztül. Ennek elnöki tisztét rotációs jelleggel az NIIF tagintézmények képviselői töltik be. Jövőre a MEH képviseletében én fogom átvenni a stafétabotot a jelenleg elnöklő *Kiss Ádámtól*, aki az Oktatási Minisztérium megbízottja.

Befejezésül arról kérdeznénk, hol tart a kormányzati szintű informatikai stratégia és informatikai törvény előkészítése?

Z. R. M: Ami az informatikai törvény előkészítését illeti, ez a témakör a többi, kifejezetten szabályozási kérdéssel együtt a KHVM hatáskörébe tartozik, ott folyik a törvényi előkészítés. A kormányzati informatikai stratégia középtávú tervének kidolgozását viszont a MeH-ben koordináljuk, ezek a munkálatok két szálon futnak. Egyrészt kidolgozzuk a Miniszterelnöki Hivatal saját átfogó informatikai stratégiát, mégpedig egészen újszerű módon: nem adtuk ki a komplett feladatot alvállalkozónak, hanem a módszertan meghonosításába vontuk be a külső szakértőket. Magát a tervezést már a MEH helyismerettel rendelkező saját munkatársai végzik. Közben elkészült egy „Magyar válasz az információs társadalom kihívásaira" című vitaanyag is, amely a folyamatosan érkező vélemények alapján év végéig átdolgozásra kerül. Az ebben található elvek, valamint az egyes tárcák saját programjai alapján lehet végül is elkészíteni a kormányzat középtávú informatikai stratégiát.

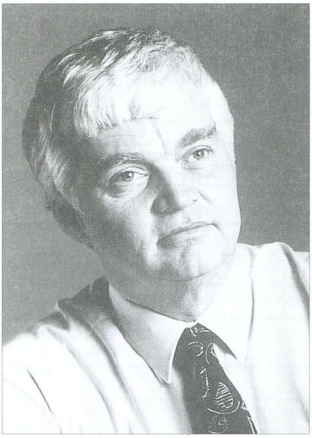
HUTTER OTTÓ

Az Informatikai Tárcaközi Bizottság által támogatott projektek

Projekt	*Felelős*
Levelező szerverek upgrade, RUA bővítés, faxkiegészítés	MeH
Bizalmas és hiteles levelezés	MeH
Számítógép felhasználásával és kárára elkövetett bűncselekmények nyomon követése	BM
A törvény-előkészítési folyamat informatikai támogatása	Magyar Országgyűlés Hivatala
Térinformatikai metaadatbázis alapokmány módosítás	MeH
Az egyablakos ügyintézés projekt utólagos auditálása és a továbbfejlesztés megvalósíthatósági tanulmánya	MeH
Kertmegállapodás az MTA SZTAKI-val szakértői tevékenységre, tanulmányok készítésére beruházás előkészítéseként (Elektronikus kereskedelem, Adatgazdálkodási stratégia a kormányzatban, a kormányzati informatikai vagyon hasznosítása, A központosított közbeszerzési pályázati rendszer folyamatos karbantartása)	MeH
A 2000. év központi koordinációja (monitorozó rendszer, váratlan helyzetekre való felkészülés)	MeH
Közigazgatási Információkereső Mintarendszer	MeH
Iratkezelési mintarendszer (EüM, GM, PM, MÁK, HM közreműködésével)	MeH
Összkormányzati célú WEB fejlesztések (kormányzati egységes megjelenés, tematikus lapok - IST, Y2K, IM, állampolgári kapcsolatok)	MeH
Békepartnerségi Információ Menedzsment Rendszer adatbázisának magyarországi tükrözése	HM
Adatvédelem és biztonsági rendszer kiépítése, informatikai rendszerek felkészítése a 2000. évre	GVH
Nemzeti Kulturális Örökség Minisztériuma infrastruktúrájának kialakítása	NKÖM
Somogy Megyei Közigazgatási Hivatal Információs és Ügyfélszolgálati Központ	SMKH
Professzionális számítógépes fordítástámogató rendszer államigazgatási és EU dokumentumok fordításához	MeH
Biztonságos üzemeltetés rendje	MeH
Kormányzati hálózat továbbfejlesztése (1998. évi projekt alapokmány emelése)	MeH
Civil kapcsolatok pályázati információs rendszere	MeH
Kormányzati munka informatikai támogatása	MeH
„Directory" ajánlás elkészítése	MeH
„Outsourcing" ajánlás elkészítése	MeH

ICL: magasra emeli az e-business zászlaját

Az internet szolgáltatások globális piaca három év alatt tízszeresére, 78 milliárd dollárra növekszik, az internet alapú kereskedés ugyanekkorra 1300 milliárd dollárra nő (ami durván egyenlő az Egyesült Királyság éves GDP értékével), az ICL öt év múlva minden üzleti tevékenységét e-business alapon fogja végrehajtani. Ilyen és hasonló, ma még talán meglepő kijelentésekkel kezdődött az ICL november 17-i, londoni nemzetközi sajtótájékoztatója. Európa számos országából összesereglett több mint 150 újságíró jelentős ICL e-business bejelentésekről értesülhetett. A legfontosabb, hogy a cég európai e-business szerepét egy száz millió fontos tervvel kívánja a jövőben kiterjeszteni. A terv részeként 4400 új munkahelyet teremt



Keith Todd, az ICL vezérigazgatója

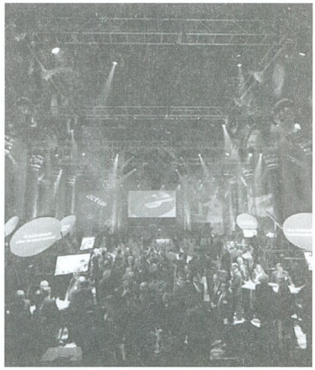
a világ azon területein, ahol jelentős a tevékenysége (ezret az Egyesült Királyságban, 2700-at Európában és 700-at az USA-ban). Keith Todd, az ICL vezérigazgatója hangsúlyozta, hogy az internetes üzleti tevékenységekből multimilliárd fontos üzleteket remél a cég a következő három évben. Bejelentette, hogy e-business aktivitásának jelentős kiterjesztése nyomán a világon hét helyen Centre of Excellence központokat hoz létre. Ilyen központok létesülnek a dániai Arhusban, Frankfurtban, Helsinkiben, Dublinban, Dallasban és az angliai Bracknell és Kidsgrove városokban.

Az ICL bejelentette továbbá, hogy új nagy ügyfelekkel kötött szerződést e-business megoldások szállítására. Közöttük található Európa egyik legnagyobb nem élelmiszer alapú kiskereskedője (Kingfisher), Finnország második legnagyobb kereskedelmi bankja (Leonia Bank) és a Lloyds Register of Shipping. Bejelentésre került továbbá egy pán-európai internet kereskedelmi egyesülés létrehozása, amelyet az ICL mellett az ír kormány is támogat, és amely a nagy és közepes méretű felhasználókat és internet megoldások eladóit segít összehozni, képessé téve őket az elektronikus kereskedelem hatékony alkalmazására. Azt is bejelentették, hogy az ICL megállapodást kötött a Nokiával WAP (Wireless Applications Protocol) termékek fejlesztésére és forgalmazására. „A mobil telefonok számára kifejlesztendő e-business megoldások, alkalmazások tovább erősíthetik az ICL vezető európai pozícióját az e-business szolgáltatások terén. A web tartalom-menedzsment a WAP-képes eszközökkel kombinálva lehetővé teszi az emberek széles tömege számára, hogy az internet különféle szolgáltatásait mobiltelefonjaikon keresztül vegyék igénybe" - jelentette ki Todd. Az ICL a finn Leonia Bank ügyfeleinek 2000 márciusától különféle WAP-alapú mobiltelefonos szolgáltatásokat fog nyújtani. Mindezek természetesen web-alapú mobiltelefonos képernyőn lesznek követhetők.

Az utolsó öt évben az ICL számítógépgyártóból IT szolgáltató vállalattá alakult át, vagy ahogy azt vezető szakértői források nevezik: „az ICL szerviz szolgáltatóként újra feltalálta magát és más cégek is az ICL szerviz-modelljét kell, hogy kövessék". Néhány további adat: az ICL fő e-business központja Helsinkiben található, a cég jelenleg 800 e-business szakértőt alkalmaz. Az ICL e-business bevételei 1998-ban 80 millió fontra rúgtak, ebben az évben várhatóan meghaladják a 160 millió fontot. A cég több mit 500 nagycéges e-business implementációt vállalt el vagy hajtott végre Európában. A MÁV GIR projektje az egyik kiemelt futó nagyvállalati alkalmazás, amelyet az ICL nemzetközi sajtótájékoztatóján is a legfontosabbak között említették, a Marks & Spencer, BT, Carrier1, Unisource, MÁV, Periclestársaságában. [K. A.]

Unisys: e-@ction bejelentés

Október 27-én nagyszabású bejelentés-sorozatot tartott New Yorkban a Unisys, amelyen körvonalazták az új digitális gazdaság alapjául szolgáló e-business és e-government stratégiáját. *Bob Brust* szerint a cég e-business stratégiájában a legfontosabb technikai elem a biztonság. A Unisys szakembere kijelentette, jelenleg 20–30, 2002-ben 50, öt év múlva pedig 100%-ig e-business alapon fog működni a vállalat. *Larry Weinbach*, a Unisys elnök-vezérigazgatója szerint az elektronikus ügyvitel, üzletvitel hihetetlen gyorsasággal terjed a világon. A teljesen web-képes működésre átformálódó Unisys meghirdette az e-@ction-t, vagyis a különféle elektronikus üzletviteli szolgáltatásokat. Barbara Babcock alelnök második pozíciójának neve, a „virtuális vezérigazgató" is az új stratégiára utal. „Az e-business második fázisára most kell felkészülni, hiszen a hipernövekedési ütem 2000 második fele és 2001 első fele között fog bekövetkezni" — mondta Babcock. A Unisys ez alkalommal arról az ES 7000 típusú multiprocesszor architektúrás, mainframe nagyságrendű új e-business szerveréről is lerántotta a fátylat, amely az alelnöknő szerint a szokásos nagygépek árának mindössze egyötödébe fog kerülni. A világbejelentést a jelentősebb Unisys irodák műholdas televízió segítségével élőben közvetítették, így a budapesti irodában is közvetlenül lehetett tájékozódni a sajtótájékoztatón elhangzottakról. A tájékoztatón, amelynek alcíme „Az e-businessre és e-governmentre való átalakulás felgyorsítása volt", megjelent *Jeff Raikes*, a Microsoft



New York: e-@kcióban a Unisys

egyik alelnöke és *Mike Fister*, az Intel nagyvállalati szerver csoportjának igazgatójaként működő alelnöke is, akik a cég új törekvéseit méltatták. [K.A.]

HP OpenView – az „E-services" alapköve

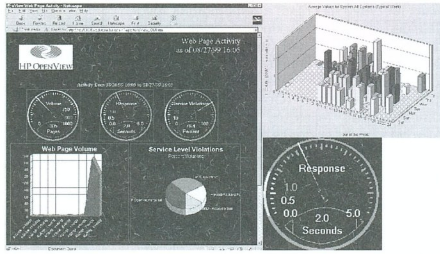
Idén Párizsban került megrendezésre a HP OpenView felügyeleti szoftvercsaládjának éves európai konferenciája és termékbemutatója, az OpenView Universe 99. A konferencián több mint nyolcszáz résztvevő jelent meg, s a kísérő termékbemutatón több tucatnyi partner cég mutatta be az OpenView termékekhez illeszkedő megoldását. A megnyitót tartó *Bernd Winnemöller*, az OpenView divízió európai igazgatója imponáló fejlődési adatokról számolt be. Az 1999-es pénzügyi év folyamán az OpenView termékekből 1,4 milliárd dolláros bevételre tett szert a HP, ez világszinten több mint 34%-os növekedésnek felel meg. Európában még jobb eredményeket produkált a divízió, a növekedés 58%-os volt, s az idei évre is tartani szeretnék ezt az expanziós ütemet. Winnemöller a siker elsődleges tényezőiként az OpenView termékek jó minőségét, kiforrottságát, s gyors alkalmazhatóságát emelte ki. Nem ok nélkül jelmondata a divíziónak az „OpenView Works-Right-Now" szlogen, mondta, a mai felgyorsult informatikai fejlődés mellett kulcsfontosságú az informatikai és felsővezetés számára, hogy olyan felügyeleti megoldásokat alkalmazzanak, amelyek gyorsan telepíthetőek és hadrafoghatóak, s azonnal képesek gyakorlatban hasznosítható erdeményekkel, riportokkal, optimalizálási javaslatokkal szolgálni. (Több előadó is idézte az IDC számait, miszerint az OpenView alapú felügyeleti megoldások átlagos megtérülési ideje jóval kisebb a piac többi szereplőjénél, a tipikus érték a nyugati országok viszonyai közt 80 nap...).

Karen Slatford, akinek személyében immáron az elnök után az első alelnök is a gyengébb nemet képviseli a HP vezetésében, az „E-services"-ről, a HP legfontosabb stratégiai célkitűzéséről beszélt, s arról, hogy az OpenView termékcsalád által képviselt funkcionalitás milyen kulcsszerepet játszik az „E-services" megoldások kialakításában és üzemeltetésében. A HP által meghirdetett „E-services" filozófia az „e-commer-

ce" és az „e-business" fogalmán túlmutató megközelítés, ami a teljes vállalati működést helyezi internetes alapokra (a szellemes megfogalmazás szerint, „eddig az IT támogatta az üzleti folyamatokat, mostantól az IT maga az üzleti folyamat"). Az „E-services" viszont csak akkor nyerhet létjogosultságot, ha rendelkezésre állnak azok a bombabiztos felügyeleti megoldások, melyek lehetővé teszik az „informatikai közművek" olyan megbízható, folyamatos üzemeltetését, mint ahogy azt a hagyományos közműveknél elvárjuk. Számos új terméket is bejelentettek, melyek már az E-services filozófia jegyében kerültek ki a laborokból, de a legfontosabb a HP által eddig még nem alkalmazott új üzleti modell, melyet elsőként a Qwest távközlési óriással közösen próbálnak ki. E megoldás keretében a HP nem egyszerű megoldásszállítóként lép fel, aki eladja termékeit a végfelhasználónak, hanem saját erőforrásaival vesz részt a Qwest E-services szolgáltatásainak kifejlesztésében és beüzemelésében, majd részesedik a beruházás nyereségéből (profit and risk sharing). Az „E-services" megoldások elterjedésében kulcsszerepet kapnak a szolgáltatók, mind az internet hozzáférés biztosítása, mind a kiegészítő szolgáltatások révén. Elsősorban őket célozza meg a HP új licenszmegoldásával, ahol a felhasználónak lehetősége van részletekben, a mindenkori felhasználás függvényében fizetni a licenszekért, illetve azokat tetszőleges gépek között váltogatva használni – ideális feltételek egy outsourcing cég számára. Slatford szólt arról is, hogy az „E-services" támogatása mellett stratégiai jelentőséggel bír az OpenView fejlesztésekben a multiplatformos felhasználhatóság erősítése, nevezetesen a Sun és az NT felügyelet terén. Az NT felügyeletben a HP számos olyan terméket kínál, aminek még konkurrense sincs jelenleg a piacon (például ManageX), a Sunnal való hivatalos együttműködésről pedig épp a konferenciára időzítve jelent meg a hivatalos sajtóközlemény. Mivel a Sun erőforrásait más területekre koncentrálja, s a HP összes fontos felügyeleti terméke használható Sun platformon is, az alelnök átütő értékesítésnövekedést tűzött ki célul e téren is.

A Gartner Group előadója az „E-services" és a szolgáltatásközpontú felügyelet témakörét járta körbe, aszerint csoportosítva a vállalkozásokat, hogy mennyire felkészültek a felmerülő IT problémák kezelésében, különös tekintettel az E-services által támasztott igényekre: a besorolás egy többfokozatú skálán a „tűzoltás" szintjétől az „értékteremtés" kategóriájáig terjedt. Az utóbbi az a fejlettségi szint, amikor az IT tevékenysége maximálisan kézbentartott, proaktív és folyamatosan optimált, nemcsak pusztán műszaki szempontok, de az általános üzletmenet szempontjából is. Nem volt meglepő felfedezés, hogy a nyugaton se sok vállalat dicsekedhet azzal, hogy az informatikai fejlettségnek eme fokán állna...

Ami a konferenciát kísérő termékbemutatót illette, a választék bővülése világosan tükrözte a HP „E-services" fele fordulását: a bejelentett új termékek és funkciók többsége vagy az internet- és tartalomszolgáltatókat célozta meg, vagy a fentebb vázolt filozófia értelmében a szolgáltatásközpontú felügyelet végpontjait hozza közelebb a végfelhasználókhoz. Az Observer például a Web oldalak látogatottságának és elérhetőségének monitorozására szolgál, de a teljes elérési útvonal figyelembevételével, a végfelhasználó PC-jétől a Web szerverig és vissza, így a felhasználó által érzékelhető, valós értékeket mérve. Hasonlóan Internet-központú, a szolgáltatásalapú felügyeletre építő új termék a CustomerViews is, amely a Network Node Managerre települve teszi lehetővé az internet szolgáltató számára, hogy kézben tarthassa az adatforgalmat, az egyes felhasználók mindig megkaphassák a szerződött sávszélességet, s ugyanakkor lehetőséget biztosít a felhasználók számára, hogy közvetlenül jelezzék a problémákat, s maguk is monitorozhassák azok megoldását. [B.N.J.]



HP OpenView Observer

Bővíti az AXIS üzleti intelligencia termékportfolióját

Október 20-án a sajtó képviselőinek jelenlétében írták alá Axis Kft és a Sybase üzleti intelligencia divíziója közötti partneri szerződést a Sybase Industry Warehouse Studio (IWS) adattárház szoftvereinek magyarországi forgalmazásáról *Dénes László*, az Axis ügyvezető igazgatója elmondta, hogy az idén tízéves cég megalakulása óta a rendszerintegrációra, a szoftverfejlesztésre, az érdekes új technológiák hazai bevezetésére fókuszált, így jutottak el pár évvel ezelőtt az üzleti intelligencia rendszerekhez. A magát újabban „Axis – The Datawarehouse Company" szlogennel megnevező cég már komoly termékportfolióval és több sikeres adatáruházi megoldással büszkélkedhet. Második éve dolgoznak az ország jelenlegi legnagyobb adattárházi projektjén a MATÁV Rt.-nél, és a közelmúltban megnyerték a Magyar Posta adattranszformáló és üzleti intelligencia eszközök szállítására kiírt, mintegy 60 millió Ft-os tenderét. Az elemző, jelentéskészítő eszközök terén szerződést kötöttek a piacvezető kanadai Cognos cég termékeinek forgalmazására, és rendelkeznek néhány speciális szoftverrel különlegesen nagy rendszerek kialakítására. A Sybase IWS révén most teljessé tették kínálatukat egy iparág-specifikus üzleti intelligencia megoldások készítését is támogató módszertannal, metodologikával és termékcsaláddal. Dénes László itthon is komoly robbanásra számít jövőre az üzleti intelligencia rendszerek piacán, elsősorban a távközlési, banki és biztosítási szektorban. Amint túljutnak ugyanis a cégek a kétezredik évvel kapcsolatos problémák megoldásán, figyelmük azon intelligens ügyfélkapcsolati rendszerek felé fordul, melyek az ügyfél-leíró profilok azonosítására, a vásárlói szokások feltérképezésére, és ezen keresztül a marketing munka erősítésére illetve az ügyfelek lemorzsolódási rátájának csökkentésére szolgálnak. Ezek a rendszerek már nem is a működési költségek racionalizálása szempontjából, hanem a cég üzleti pozícióinak a javítása, a kiélezett piaci versenyben való helytállás szempontjából kritikusak. Az AXIS-nak ugyan már korábban is volt disztribúciós szerződése a Sybase céggel az adat-báziskezelő termékek forgalmazására, az Industry Warehouse Studio termékcsaláddal kapcsolatban azonban hangsúlyozták, hogy az egy minden tekintetben technológia független eszköz. Adatbázis oldalról éppen úgy képes együttműködni a Sybase, mint az Oracle, Informix vagy IBM DB2 adatbázisokkal, frontend oldalon pedig nagyon könnyen illeszthető mind a Cognoshoz, mind a Business Objecthez és még több más jelentéskészítő és elemző eszközhöz. A szerződéskötés alkalmából Magyarországra látogató Christopher Hackett, a Sybase üzleti intelligencia divíziójának európai menedzsere egyébként is hangsúlyozta, hogy az IWS kapcsán nem pusztán magára a szoftver technológiára büszkék, hanem azokra a módszertani támogatásra, iparág-specifikus konfigurációs segédletekre, amelyekben egy többév alatt, számtalan sikeres bevezetés során szerzett üzleti tudás testesül meg. Ez az, ami már kisebb vállalatok számára is megfizethetővé, és gyorsan bevezethetővé teszi a Sybase IWS alapú adatraktározási és üzleti intelligencia megoldásait. [H.O.]

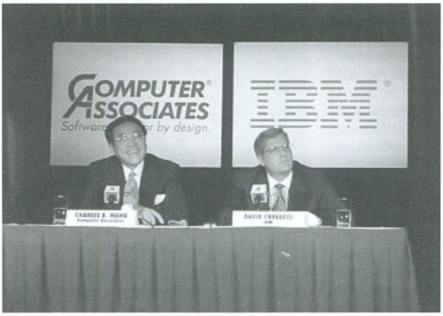


Dénes László és Cristopher Hackett: tovább mélyült a Sybase és az Axis kapcsolata

CA-IBM együttműködés OS/390 alapú e-business megoldásokban

A Computer Associates és az IBM közös sajtótájékoztatón jelentették be, hogy az IBM új Multiprise 3000 szervercsaládjával integrálva a CA Unicenter TNG rendszermenedzsment szoftverkörnyezetét olyan speciális licensz-csomagokat ajánlanak, amely a csúcstechnológiát jelentő, és a centralizált architektúrák kedvező üzemeltetését kínáló nagygépes számítástechnikai platformot szélesebb körben teszik elérhetővé. Az együttműködés az értékesítési csatornák összehangolására is kiterjed, így mind a hivatalos IBM disztribútorokat, mind a CA partnereket felkészítik arra, hogy képesek legyenek értékesíteni ezeket a kedvező árú, és a gyorsan fejlődő vállalkozások számára gyakorlatilag korlátlan skálázhatóságot kínáló csomagokat.

Természetesen az IBM a CA-val való együttműködéssel párhuzamosan saját rendszermenedzsment megoldásának, a Tivolinak is folyamatosan erősíti nagygépes képességeit. Legutóbb az „IBM User Group for European IT installation" nevű felhasználói konferencián jelentettek be néhány újdonságot. Ezek között szerepel a Tivoli NetView for OS/390 hálózatmenedzsment program továbbfejlesztett verziója, és a Tivoli NetView Performance Monitor, amely hálózati válaszidők, hálózatterheltség mérésére és különféle hálózati statisztikák készítésére szolgál. Bejelentették a Tivoli Service Desk for OS/390 1.2 teljes körű piaci megjelenését is, amely az OS/390 alapú vállalati informatikai rendszerek számára kínál az egész IT infrastruktúrára kiterjedő centralizált menedzsment lehetőségeket. [H.O]



Charles B. Wang, a CA elnök-vezérigazgatója és David Carlucci, az IBM S/390 divíziójának vezetője: összefogás a nagygépes területen

Borland-konferencia Frankfurtban

A Borland regionális fejlesztői konferenciáját Frankfurt am Main-ban tartották meg 1999. szeptember 29. és október 2. között. A konferencia szervezésében az Inprise-Borland mellett a „Der Entwickler" és a „Java Magazin" vett részt. A rendezvény fő célja az volt, hogy segítsék a Borland 32 bites fejlesztőeszközeivel, a nemrég bejelentett Delphi 5-tel és a Delphi korábbi verzióival, a C++ Builderrel és a Java alapú JBuilderrel, valamint az adatbázis-kezelő InterBase-zel végzett munkát. Az előadótermeket megtöltő több száz résztvevő az ennek a tematikának megfelelően szervezett, és kiegészítésként a köztesrétegű fejlesztéssel (middleware) foglalkozó szekciókban vehetett részt a konferencia munkájában. Az előadások a különböző programnyelveken (Object Pascal, C++, Java) végzett fejlesztés kezdeti lépéseitől kezdve a professzionális alkalmazásfejlesztésig vezették végig az előadások hallgatóit az említett fejlesztőeszközök esetében.

Külön előadások foglalkoztak az olyan lényeges kérdésekkel, mint például a „gazdaságos" komponensfejlesztés trükkjei. Köztük a Delphi-vel végzett vizuális komponensfejlesztések trükkjeivel foglalkozó előadások a C++ Builderrel dolgozóknak is hasznos információkat adtak, mivel a Delphi vizuális komponenseit, forráskódjuk birtokában probléma nélkül felhasználhatjuk az utóbbi fejlesztőeszközzel végzett munkában is. Ahogy a Delphi/C++ Builder komponensei különböző csoportba tartoznak, úgy szerveztek különböző, ezek programozási kérdéseivel foglalkozó előadásokat. Külön az ActiveX- alapú fejlesztéseknek, benne saját előadásokat a DirectX-használatnak és külön az adatbázis-komponensek fejlesztésének. A Java-előadások között természetesen szintén megtalálhatta a JavaBean-fejlesztők csapata a kedvére valókat. Az adatbázisok használatával kapcsolatban azonban nem csak a komponensek készítésében mélyedhettek el a résztvevők. Szó volt a COM-alapú kapcsolatok kialakításáról, a kapcsolatról más adatbázis-kezelőkkel, például Oracle-alapú rendszerekkel és ahogy arról már szó esett, külön szekció-előadás sorozatot szenteltek az InteBase használatának. A konferencia tartalma, a szervezők ígérete szerint a http://www.entwickler. com/material cím alatt hamarosan megtalálható lesz.

A különböző cégek fejlesztői konferenciáinak története során megszokhattuk, hogy a cégek a különböző új termékek bemutatóit, a szervező cég további szándékainak bejelentéseit szintén ezekre időzítik. Most sem volt másként, bár új termékeket most nem is annyira a Borland, mint a konferencia meghívottjai mutattak be.

Példaként említhetjük itt a különböző honosítási problémák megoldásában segítségül szánt Multilizer csomagot, a Delphi-ben való fejlesztést segítő általános célú Raize-féle komponenscsomagot és az üzleti fejlesztésekhez szánt ABC for Delphi-t, vagy a Ctystal Reports legújabb verzióját. A Borland részéről részletesen ismertették a közelmúltban debütált és kifejezetten a világ fejlesztőit koordinálni és segíteni szánt http://community.borland. com WEB-helyet. Szintén a konferencia ideje alatt, szeptember 30-án jelentették be azt a szándékot, hogy a Delphi és C++ Builder Linux-os verziója valószínűleg a közelmúltban bétatesztelés alá került Debián-alapú Corel-féle Linux-disztribúcióra fog először elkészülni. [S.E.I]



www.ciscoexpo.ini.hu: az előadások a weben is megtalálhatóak

Cisco Expo Internet '99

A Cisco Systems Magyarország Kft. 1999. november 24–25-én második alkalommal szervezte meg Budapesten hálózati konferenciáját. A rendezvényen a hazai hálózatos gazdaság szakembereinek számára a 14 technikai és üzleti szekcióban 70-nél több előadást szerveztek. Mint azt *Budafoki Róbert*, a Cisco Systems Magyarország Kft. vezetője ismertette a sajtó képviselőivel a határt ez esetben nem az érdeklődés, hanem a rendelkezésre álló idő és a rendezvénynek otthont adó intézményi háttér jelentette. Az előadások témái egyébként mind a hálóhasználat üzleti mind annak technológiai területeit érintették, és megtartásukban a Cisco szakemberei mellett részt kaptak a nemzetközi és hazai minősített rendszerintegrátor partnerek és a Cisco megoldásait használó cégek képviselői is. Az Expo keretében ismertették a nemzetközi képzési program hazai megvalósításának eredményeit is, melynek célja, hogy az iskolákba vitt technológia és oktatás segítségével lehetőség legyen a következő évek szakemberigényének kielégítésére. Ugyanis a hálózatos világ szélesedésével várható az ebben járatos, különböző szinteken dolgozó szakemberek iránti igény fokozódása. Szintén itt a Cisco Expón adták át a GTS DataNet számára a CPN (Cisco Powered Network), valamint az LNX (Lias Networkx) számára a Cisco Gold Partner és az Innet számára a Cisco Silver Partner minősítést, és megszülettek az idei ősz hazai Web-versenyének az első fordulót lezáró eredményei is. [S.E.I.]

Outsourcing az informatikában

Kissé görcsös tükörfordítással az outsourcing: erőforrás-kihelyezés. Kevés mai kis- és nagyvállalat lehet meg nélküle. Természetes, hogy a Vezető Informatikusok Szövetsége, az informatikát felhasználók e legmagasabb szintű képviselete áttekinti az outsourcinggal kapcsolatos, szerteágazó problémákat és tapasztalatokat, az elméletiektől a jogiakon át az egyedi esetekig. Evégből ez év október 13-án konferenciát rendezett a Hélia szállóban. Elegendően fejlettnek kell lennie egy országban, egy gazdaságban az ipari szerkezetnek, ezen belül az informatikának ahhoz, hogy az erőforrás-kihelyezés lehetőségei teljesen kibontakozhassanak, az-az egyrészt ne az erőforrás- és szakértelemhiány kényszere legyen a konstrukció fő oka, hanem a kölcsönös előnyösség; másrészt az igazi erőforrás-kihelyezés minden

fontos jellemzője érvényesüljön, az egyedi célra irányultságtól a viszonylagos tartósságig. Az ipari tevékenységben természetes az egymásra utaltság, de azért nem minden együttműködés outsourcing; az utóbbinak jogi, intézményes, gazdasági, szervezeti és szervezésbeli sajátosságai vannak. Emellett olyan feltételeket igényelhet, és olyan következményekkel járhat, amelyeket jobb előre áttekinteni. Ilyesféle feladatnak felelt meg a konferencia is, amit a tartalma jól illusztrál.

Bár Elmélet címmel látták el az első három előadást magába foglaló szekciót, pontosabb lett volna az Általános cím, minthogy mind a témák, mind az előadók és az általuk képviselt szervezetek a leggyakorlatibb tevékenységhez kapcsolódnak. Az első előadásokat ugyanis három tanácsadó világcég: a Gartner Group (*Roger A. Cox* kutatási igazgató), a KPMG (*Hollókövy Béla* menedzser) és az Andersen Consulting (*Gary Heffernan* szakértő) jegyezte. Stratégiai, metodikai, paradigmatikus és megközelítési modellekkel kapcsolatos kérdések kerültek terítékre, s olyan gyakorlati témák, mint például a kiválasztott modellek testreszabásának általános problémái. A Nem informatikai vonatkozások szekcióban a jogi körülményekről (Clifford Chance Köves és Tsa – *Ormós Zoltán* ügyvéd), valamint az egyik legfontosabb tárgyról: az emberi erőforrás szerepéről (dr. Telkes Kft. – *Lukács Zsolt* marketingigazgató) hangzott el előadás. Emellett ebben a szekcióban szerepelt az az előadás, amely közvetlenül az IT-felhasználó szemszögéből vizsgálta meg az általános gyakorlati kérdéseket (Matáv – *Farkas Ferenc* informatikai igazgató, a VISZ elnöke). Ehhez a megközelítéshez kapcsolódtak azután az Esettanulmányok blokk, Hogyan látják a vevők részének előadásai: végrehajtott projektről az Inter-Európa Bankban (*Gombkötő Zoltán* főosztályvezető), projekt-előkészítésről a Matávnál (*Dudzik Gyula* projektvezető). Ebben a blokkban szólalt meg a másik fél: a szállítók képviseletében általános és hazai tapasztalatokról, értékmegőrzésről, stratégiai vonatkozásokról tartottak előadást a PriceWaterhouse Coopers (*Orosz Éva* menedzser), az EDS (*Ritter Attila* ügyvezető igazgató) és a Compaq (*Roger Williams*) szakemberei.

Jelenleg 13 magyarországi nagyvállalat képviselteti magát a VISZ-ben, de ezek körénél általánosabb érdekű áttekintést nyújtott Farkas Ferenc az erőforrás-kihelyezési projektek által felvetett menedzselési kérdésekről: az előzetes problémákról, a felkészülésről, a végrehajtásról, végül a működtetésről. Előadása néhány érdekesebb tételt ragadott ki a bonyolult problémakörből, szemléltetendő, milyen – sokszor alig föloldható, mégis megoldandó – ellentmondásokkal kerül szembe a modern üzleti világban a nagyvállalat az outsourcing során, amelyet mégsem tud elkerülni. Megjegyzendő: a problémák – mutatis mutandis – nem csupán a nagyvállalatoknál, hanem például kormányzatokban, intézményekben, szervezetekben is föllépnek, a tanulságok tehát általánosabbak. Farkas a vállalati informatikát mint az üzemvitel szolgáltatóját közelítette meg. Az alapprobléma: a felhasználók elégedetlenek a szolgáltatási színvonallal. Ezért kell többlet erőforrást igénybe venni, aminek az insourcing, vagyis a saját kereteken belüli bővítés is egy lehetősége; és az outsourcing is – a konferencia témája. A kezdeti szolgáltatási szinthez szakember-, infrastrukturális és költségadottságok tartoznak. Mit kell tenni ezekkel, hogy a szolgáltatási szint a kívánatos ugrást végrehajtsa? S ha outsourcingot veszünk igénybe, annak szolgáltatója hogyan foghatja fel az általa megtett lépést? Nyilván folyamatában értékelendő mindkettő, azaz olyan kezdeti befektetésként, amelynek jóvoltából később ugyanazt a szintet olcsóbban lehet nyújtani, a befektetésnek tehát utóbb meg kell térülnie, illetve az tényleges erőforrás-bővülést jelent. [T.L.]

E-business fórum a Compfairen

Hat multinacionális cég ismertette e-business stratégiáját a Compfair kísérőrendezvényeként lebonyolított IVSZ-Infopen e-business konferencián, délután pedig kormányzati, pénzügyi és szolgáltatói szféra mondta el a véleményét arról, hogy látják ők az e-businesst a gyakorlatban. A rendezvényt az IVSZ részéről *Gyurós Tibor* elnök, az Infopen részéről *Hutter Ottó* főszerkesztő (egyúttal mint az esemény levezető elnöke) nyitotta meg, majd *Serfőző József* (IBM Magyarországi Kft), *Klotz Tamás* (Oracle Hungary), *Fóris Zoltán* (Compaq Magyarország), *Pesti István* (Hewlett-Packard Magyarország), *Golubeff Róbert* (Intel Hungary), *Hargittai Zsolt* (Novell Magyarország) előadásai következtek e-businessről ill. Non-Stop E-businessről, E-servicesről és e-economy-ról. Ebéd után pedig *Bur Emma* (Gazdasági minisztérium) beszélt az elektronikus kereskedelem szabályozási kérdéseiről, *Csizmadia Csaba* (DataNet Kft.) és *Reisz Attila* (Index.hu Rt.) az elektronikus kereskedelem gyakorlati vonatkozásairól, *Dr. Orosz Éva* (PWC Dynasoft) az e-business pénzügyi vonatkozásairól. *Fóris Zoltán* (Compaq Magyarország) pedig egy esettanulmányt ismertetett, a Compaq Depo webes áruházat, amely az ötlettől számítva mindössze 6 hét alatt valósult meg, és mára az egyik legnagyobb forgalmat bonyolító internetes kereskedelmi csatornává vált.



Golubeff Róbert (Intel), Pesti István (HP), Klotz Tamás (Oracle), Fóris Zoltán (Compaq), Serfőző József (IBM): kinek mit jelent az e-business?

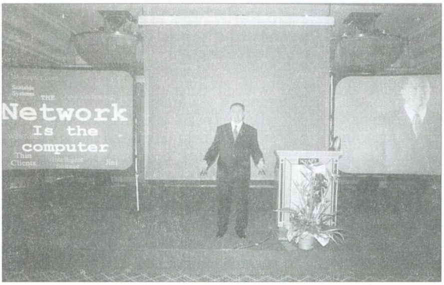
Az előadások részletes tartalmára későbbi számainkban még visszatérünk, addig is érdemes felkeresni a www.ivsz.hu és www.infopen.hu web site-okat, ahol megtalálhatóak nemcsak az előadások vázlatai, hanem szövegleiratai is. [H.O]

Synergon: újabb partnerek és projektek

Új partnerkapcsolatairól és a harmadik negyedévben futó projektjeiről számolt be október 6-i szakmai sajtótájékoztatóján a Synergon Rt. Az amerikai Nortel Networks céggel különösen a telefon alközpontok, call centerek és a nem vezetékes rendszerek területén működnek együtt. A német Brokat Infosystems AG cég Twister E-services szolgáltatása a meglévő informatikai rendszerek és alkalmazások összekapcsolását célozza a legkülönbözőbb elektronikus csatornákkal (GSM, call center, internet stb.). A cég jelentős megoldásokat nyújt az internetes banki alkalmazások terén is. A francia Influe megoldásait leginkább a raktárkészlet optimalizálás (CRP) terén kívánja kiaknázni a Synergon. A jelentősebb futó Synergon projektek között található a százhalombattai erőmű SAP projektjének továbbvitele, a Philip Morris cégnél CRP szoftver telepítése, a Shell Loyalty chipkártyás rendszerének bevezetésével kapcsolatos, eddig már három országra kiterjedő és várhatóan Nyugat-Európában kiszélesedő projekt; a Matáv ATM hálózati projektje első fázisának lezárása, az ATM alapú LANflex szolgáltatáshoz a rendszer telepítése; az Országos Igazságszolgáltatási Tanács (OIT) Phare finanszírozású projektjének első fázisaként 22 LAN aktív eszköz telepítése, WAN hálózat létrehozása, valamint levelező és workflow szoftverek telepítése; a K&H Banknál idén ezer felhasználós Lotus Notes rendszer bevezetése; a Suzukinál EDI rendszer kiépítése; az Audinál 2800 felhasználós termelési és irodai LAN aktív eszközeinek cseréje, valamint három éves karbantartási és rendszerintegrációs szolgáltatási szerződés megkötése; a Matáv részére a teljes budapesti adathálózat kiépítése három, egyenként 70 km-es gyűrűvel, kapcsolódó szétosztó hálózattal, közel kétszáz végponttal. A Synergon váci és újpesti telephelyei között kiépítette saját IP telefon megoldását, ugyanakkor már külső megrendelésre is szállított IP telefónia rendszert. A dátumváltás terén úgy döntött a cég, hogy koncentrálja emberi és gépi erőforrásait és komplex feladatokat megoldó csapatot állít össze, amely az év végén és az új év első napjaiban teljes körűen Y2K „válságszolgáltatást" fog igény szerint nyújtani.. [K. A.]

Sun: tízpontos jövőkép lézershow-val fűszerezve

A budapesti Hotel Hyatt Regency bálttermében mintegy százhúsz meghívott résztvevővel október 28-án tartották meg a Sun Microsystems Magyarország Kft. „.com Your Business" szakmai rendezvényét. A hat előadásból és videó showból álló szakmai délutánon többek között bemutatták a Sun elképzeléseit a jövő hálózat-alapú irodai modelljéről; a Sun adatközpont megoldásait és rendelkezési állási programját. A cég jövőképét 10 pontból álló „jóslatban" foglalta



össze *Keresztesi János*, a Sun Magyarország ügyvezető igazgatója. Címszavakban ezek a következők: az alkalmazások helyébe a hálózati szolgáltatások lépnek; a hálózati eszközök rendkívül széles körben elterjednek; az internet a jelenleginél még egyszerűbben és gyorsabban lesz hozzáférhető; a különféle hálózatok (extranetek, intranetek, internet) összeolvadnak. A „webhang" hamarosan ugyanolyan megbízhatóvá válik, mint a tárcsahang, az alkalmazások hálózatra és nem eszközökre fognak készülni; az igények hirtelen növekedéséhez kell a rendszereket méretezni; új szolgáltatók új területeken (outsourcing) stb. jelennek meg, nagymértékben egyszerűsödik az elérés és a használat. A rendezvényen azt is hangsúlyozták, hogy a jövő kihívásaiban jelentős segítséget nyújthat a Sun–America Online–Netscape szövetség. [K.A.]

22 milliárdnál tart a Compaq

November 3-i sajtótájékoztatóján a Compaq Computer Magyarország Kft. pénzügyi évének harmadik negyedévéről számolt be. A cég 7 milliárd forintot meghaladó forgalmi eredményt regisztrált. Ezzel tovább erősödött piaci pozíciója, és immár hagyományosan a régió egyik legsikeresebb leányvállalata, amely 1999 első kilenc hónapjában összesen 22 milliárd forint árbevételt realizált. 1998 hasonló időszakához képest 83,5%-kal nőtt a PC-kből származó bevétel, 62%-kal emelkedett az Intel szerverek eladása, 31%-kal nőtt az Alpha számítógépek forgalma, 14%-kal emelkedett a szerviz szolgáltatás. Az elmúlt negyedév öt kiemelkedő európai Compaq üzleti sikerének egyike az ERSTE Bank Magyarország, ahol a Compaq több millió dollár értékű fővállalkozói szerződést nyert el. Hazai további sikeres projektek: 1200 darab PC a Matávnak, Tandem alapú számlázási rendszer a Matávnál, datawarehousing projekt a Westel 450-nél és az OEP-nél, hálózatfelügyelő megoldás a Honvédelmi Minisztériumnál, tárgyalások SAP megbízásra a Dunántúli Regionális Vízműveknél stb.

Az Alpha szerverek eladása az 1999 első kilenc hónapi összbevétel 15%-át jelenti. A Compaq bejelentette, 2000-ben a volt Jugoszlávia területén is tervez IT beruházási és más projektekben való részvételt. A Compaq még idén bemutatja a hazai piacon azokat az új Alpha szervereket, amelyek csak 2000 elejétől lesznek kaphatók. Azt is megtudhattuk, hogy stratégiai megállapodást kötött az SMS Magyarország Kft. és a Compaq Computer Magyarország Kft. Ennek értelmében a jövőben csak közösen pályáznak a kórházi integrált informatikai tendereken. A két társaság együttműködése öt évvel ezelőtt kezdődött, de a Compaq és a Digital tavalyi egyesülése óta a partnerség további részleteit nem rögzítették. Hírek szerint az egészségügyi informatikából a Compaq idén 1 milliárd forintos árbevételt tervez. [K.A.]



e-business a Compaqtól is

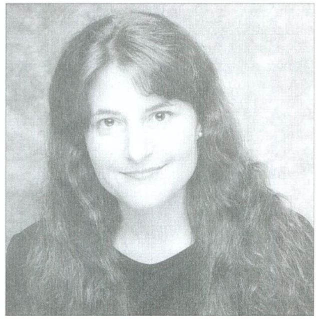
Fürtözés Novell módra

A Novell Magyarország október 28-án szervezett technikaisajtórájékoztatót a Novell különböző Cluster-megoldásainak ismertetésére. A különböző megoldások közös jellemzője az a cél ami kialakításukat indokolja. Nevezetesen, hogy a hálózatban növelje az adatbiztonságot, a véletlen vagy tervezett leállások okozta adatvesztést, működési kieséseket. Alkalmazkodva a világban megfigyelhető fürtözési trendekhez, melyek szintén ebbe az irányba haladnak. Növelve a hálózat rendelkezésre állását, ami például az Internetes kiszolgálásnál különösen jelentős, mert a egy Web-szolgáltató, egy Inerneten értékesítő cég nem igazán engedheti meg magának, hogy a kiszolgálás hosszabb időre megszakadjon.

A Novell a különböző fürtözési megoldások fejlesztésére hozta létre az un. Orion project-et, melynek első fázisa a múlt év vége felé záródott le a Novell High Availability Server for NetWare megjelenésével. Ez már kiszolgálást biztosított a szintén akkor piacra került NetWare 5-nek is, mely a következő fázis fejlesztési alapját képezte. Az új fejlesztések eredményeként került piacra a NetWare Cluster Services (NCS), melynek alkalmazásakor megoldható, hogy a fürtözött szerverek bármelyikének meghibásodása, leállása esetén a többi gép automatikusan átvegye a terhelést. A felhasználó aktív beavatkozása nélkül, és kifelé továbbra is egységes képet mutatva. Nagy adatmennyiségek esetén alkalmazása akkor a leghatékonyabb, ha a kiszolgáló szerverek egy közös, különálló tárolóegységet (SAN) szolgálnak ki. Maga a NCS-rendszer egy többcsomópontos cluster-megoldást biztosít, amelyben a Novell Magyarország közlése szerint fürtönként nyolc csomópont kezelése az optimális. [S.E.I.]

Az Oracle is támogatja a Monterey projektet

Az IBM és az Oracle átfogó kezdeményezést jelentettek be az AIX és a Monterey/64 támogatására. Ennek részeként elérhetővé teszik az Oracle Internet Directory-t az AIX és a Monterey/64 platformon, továbbá az Oracle portolja jelenleg AIX-en meglévő adatbázisát és alkalmazásait a Monterey/64-re. Az együttműködés jelentősen meggyorsítja a Monterey projektet, melynek célja, hogy megbízható UNIX platformot nyújtson a kritikus e-business megoldásoknak a 64 bites Intel processzoros számítógépeken. A Monterey projektről egyébként december elején az MTA SZTAKI-ban részletes előadást tartott Tamar Newberger, az SCO szerver termékekért felelős marketing igazgatója. Az előadás anyaga www.infopen.hu „események" rovatában megtekinthető.. [H.O]



Tamar Newberger, az SCO szerver termékekért felelős marketing igazgatója

Windows 2000 adatközpont a Comdexen

Azz iparág 10 vezető számítástechnikai cége a '99 őszi COMDEX vásáron ma bemutatta a „következő évezred adatközpontját" – a Microsoft Windows 2000-re valaha is létrehozott legnagyobb kapacitású elektronikus ügyletfeldolgozó környezetet, amely másodpercenként négyezer tranzakciót végez, és naponta több mint hárommilliárd Web-találatot kezel. A következő évezred adatközpontja az előretörő internet piac magas szintű infrastrukturális követelményeit szimulálja. Az adatközpont – heterogén hardverre, szoftverre és szolgáltatásokra épülő, teljes funkciós, nagyvállalati szintű elektronikus üzleti környezetként – a COMDEX '99 öt napja alatt a tavalyi ünnepi vásárlási szezon elekt-



ronikus vásárlási volumenének több mint harmincszorosát fogja feldolgozni.

A demonstráció a COMDEX ideje alatt napi 24 órán át fog futni, és arra számítunk, hogy a hét végére az adatközpont számos rekordot fog megdönteni, beleértve a napi Web-találatok számát, a kereskedelmi adatbázis méretét és a tranzakciók értékét és volumenét. Az adatközpont egy 9 terabyte-os adatraktárral is rendelkezik, amely a Microsoft SQL Server 7 csupán egyetlen példányának felhasználásával valaha is kiépített legnagyobb kereskedelmi adatbázis, továbbá egy több mint 50 millió objektumnak otthont adó Microsoft aktív könyvtárt is magába foglal.

A következő évezred adatközpontja a Unisys, Microsoft, EMC, Cisco Systems, Intel, Giganet, Imation, Mercury Interactive, NetIQ, QLogic és StorageTek cégek technológiai megoldásait képviseli. Az adatközpont magját a Unisys e-@ction nagyvállalati szerverei alkotják. A megoldás a Microsoft Windows 2000 továbbfejlesztett szerver kísérleti kódjára épül, és – bizonyos terminál szerver műveletek futtatásában való részvételével – betekintést enged a a Windows 2000 adatközpont szerver fejlesztésének előrehaladásába.

Mindez illusztrációs célokat szolgál, és a bemutatott megoldás működéséhez nem feltétlenül szükséges. A megoldás ezenfelül egy Microsoft SQL Server 7-t is felhasznál egy 9 terabyte-os adatraktárhoz, amely az erre a techológiára valaha létrehozott legnagyobb kereskedelmi adatraktár. A nagyvállalati szintű elektronikus üzleti környezet további tökéletesítése érdekében az adatközpont az EMC hibatűrő, nagyteljesítményű lemeztárolási megoldását, a Cisco nagyteljesítményű hálózati hardverét, az Intel csiptechnológiáját, a Giganet nagyteljesítményű fürtös kapcsolási technológiáját, a Mercury Interactive terhelés-tesztelési szoftverét, a NetIQ alkalmazás-kezelési szoftverét, a QLogic nagygépes busz-szerkezetű adaptereit, valamint az Imation és a StorageTek vezető szalagkönyvtár-technológiáját alkalmazza.. [H.O]

Vállalati Internet platform

Szakmai konferenciát tartott a Microsoft a Windows DNA 2000 Internetes és vállalati alkalmazásfejlesztői környezet bemutatására. A Vigadóban rendezett fórumon több, mint 500 fő vett részt a teljes magyar informatikai keresztmetszetet képviselve. A konferencia előadásait *Inotay Balázs*, a Compuworx vezérigazgatója és *dr. Charaf Hassan*, a BME automatizálási tanszék adjunktusa állította össze. A szimpóziumon *Varga Gábor*, a Microsoft üzletág-igazgatója elmondta, hogy a Windows DNA 2000 a szoftverfejlesztők iránytűje kíván lenni. Segítségével a fejlesztők a sok technológia közül kiválaszthatják azokat, amelyekből kis ráfordítással kinőhetetlen és megbízható alkalmazásokat tudnak létrehozni.

A Windows DNA 2000-et a második generációs Internet-szolgáltatások valamint a vállalatok üzletvitelét támogató intranet alkalmazások kiépítésére és működtetésére tervezték. A Programcsomag nemcsak technológiákat és termékeket, hanem mintarendszereket, felhasználható forráskódot és alkalmazásmodellt is tartalmaz.. [S. E. I.]



iCell – Nokia együttműködés

A mobil adatforgalomban, az internethez való mobiltelefonos kapcsolatban a hagyományos üzenettovábbítási protokollok a jelenleg rendelkezésre álló kis sávszélessség miatt nem jelentik az optimális megoldást. Nem véletlen, hogy a fejlesztések egy olyan protokoll kialakításának az irányába indultak, ami erre megoldást kínál. A kialakított WAP (Wireless Application Protocoll), tekintve az internet már kialakított rendszerét egy ahhoz alkalmazkodó technológiai csomagot kínál. A WAP protokollja egy már meglevő hálózati protokollra épülő, de a hagyományos TCP/IP -HTTP felületnél kisebb adatforgalmat generáló kapcsolatot biztosít. Itt az XML-alapján álló WML-nyelvű dokumentáció utazik, melybe szintén ágyazhatók szkriptek.

A Nokia a COMDEX-re tartogatta WAP-szerverének bemutatását (Nokia WAP Server), mely az új szabványnak megfelelően biztosítja a mobil hozzáférést a vállalati adatokhoz. Kliense (Nokia WAP Client) egy platformfüggetlen WAP-kliens implementáció és a fejlesztést egy publikus Toolkit segíti. A Nokia WAP Server világpremierjével egyidőben köttetett szerződés a Nokia WSS és az iCell között annak forgalmazásáról Magyarországon. Az együttműködés keretében a GSM-technológiára, internetes távközlésre alapozott technológiai fejlesztéssel foglalkozó hazai partner biztosítja a megfelelő támogatást az új eszközhöz. A fejlesztőknek és a rendszerrel ismerkedőknek egyaránt. [S.E.I.]

Ericsson: Bluetooth termékek 2000 elején

A mobiltelefonoknál, a mobiltelefon-számítógép és más vezeték nélküli kommunikációban a vezetéket kiváltó Bluetooth technológia első termékeivel 2000 első negyedévében jelenik meg az Ericsson. A Bluetooth-ot ismertető budapesti sajtótájékoztatón, november 11-én *Per-Eric Svensson*, a világcég technológia marketingért felelős menedzsere azt is elmondta, az Ericsson, mint jelenleg az egyetlen teljes Bluetooth megoldást nyújtó cég, várhatóan először a vezeték nélküli fejhallgatós (headset) mobiltelefon verzióval jelenik meg a Bluetooth protokollú chipekkel felszerelt új maroktelefonok terén. Ezt követően a mobiltelefon – kézi számítógép, -laptop és -digitális kamera vezeték nélküli kapcsolatát és automatikus adat(bázis) szinkronizációját megvalósító megoldásokkal, a különböző hordozható IT és távközlési eszközök hatékony együttműködését bizonyítandó. Az 1994-ben az Ericsson ötleteként indított koncepció 1999 nyarán kész specifikációt eredményezett. Az erre alapozott Bluetooth konzorciumhoz néhány hónap alatt több mint ezer cég csatlakozott. A létrejött ún. Bluetooth speciális érdekcsoport (SIG) öt taggal működik (Ericsson, Intel, Nokia, IBM, Toshiba). Swensson szerint kb. 800-900 millió (!) Bluetooth chip alapú eszközről lehet majd 2005-ben beszélni. Az átvitel biztonságára négyféle védelmet (jogosultság-ellenőrzés, titkosítás, gyors frekvenciaugrás, kimenő teljesítmény-szabályozás) dolgoztak ki. Az Ericsson a termékfejlesztés mellett a Bluetooth alkatrészgyártásban, fejlesztő készletek eladásában, oktatási és támogatási funkciók ellátásában is érdekelt. Bár a Bluetooth specifikáció 1.0 verziójának véglegesítése óta csupán két hónap telt el, az Ericsson budapesti sajtótájékoztatóján máris „élőben" mutatta be a koncepció kísérleti modelljeit. Az alacsony költségű, kis teljesítményű rádiós összeköttetést jelentő Bluetooth technológiát az Ericsson szerint 2000-re világszerte több mint 100 millió mobiltelefonba építik majd be. [K. A.]

Az IBM-Cisco stratégiai együttműködés részleteiről

Mint arról már korábbi számunkban hírt adtunk, az IBM és a Cisco 2 milliárd dolláros hosszú távú technológiai keretszerződést kötött arról, hogy a Cisco technológiát vásárol az IBM-től. Bár a szerződés több pontját az USA gazdasági hatóságai még nem hagyták jóvá, azzal kapcsolatban egyre több részlet válik ismertté. *Zsoldos Gábor*, az IBM Magyarország hálózati eszközeinek termékfelelőse a következőket mondta el lapunknak.

Az – elsősorban mikroelektronikai – technológiák megvásárlása mellett a Cisco különféle szabadalmakat is vásárol, így például beolvasztja az IBM Networking Hardware Division (NHD) routerekkel és kapcsolt hálózati technológiával kapcsolatos legfontosabb szellemi tulajdonait. Ezen felül a jövőben együttműködik az IBM Szolgáltatási Részlege és a Cisco közös megoldások kifejlesztésében és értékesítésében. Ezáltal a világ legnagyobb IT cége, valamint az Internet technológia piacvezetője egyesíti világméretű marketing és szolgáltatási erejét, amitől mindkét fél komoly piaci előnyöket remél.

A szerződés alapján az IBM az elkövetkező év folyamán fokozatosan beszünteti hálózati aktív elemeinek fejlesztését és árusítását, a Token Ring és SNA megoldások, valamint az Ethernet adapterek kivételével. Ugyanakkor továbbra is támogatja meglévő ügyfeleinél eddig telepített rendszereit, valamint a Ciscoval együttműködve segíti ügyfelei hálózati rendszereinek migrációját közös IBM-Cisco alapú megoldások kialakításával. [H.O]

1 éves a www.INI.hu

1999. október 9-en 1 éves a www.INI.hu automatikus aldomain regisztrációs rendszer. Az egy év alatt több név került regisztrációra az ini.hu alá, mint a .hu alá közvetlenül regisztrált domainek száma összesen. Az INTEGRITY Kft. e népszerű aldomain regisztrációs és átirányítási szolgáltatását, a www.ini.hu-t, a DELTHA Rendszerház Kft. megvásárolta és üzemeltetésére hosszú távú szerződést kötött a két fél. A szerződés

értelmében a DELTHA invesztál a szolgáltatásba, az üzemeltető pedig természetesen továbbra is az INTEGRITY marad. Az így befolyt tőkét az INTEGRITY más ini-s szolgáltatások fejlesztésére fordítja, mint például: www.calendar.ini.hu, www.kepeslap.ini.hu, www.y2k.hu stb. A vételárat a felek nem hozták nyilvánosságra.. [H.O]

Shark: Tárolószerverek új generációja Magyarországról

Európai körútjának egyik állomásaként a hazai nagyvállalatok informatikai szakemberei előtt is bemutatkozott az IBM július végén bejelentett, „Shark" fantázianévre hall-



IBM Enterprise Storage Server: igazi nagyhal

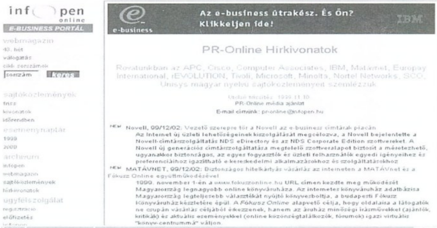
gató, új, intelligens tárolószervere. Robbanásszerű fejlődés várható a tárolórendszerek jövőre már 70 millió dollárosra becsült piacán, amivel kapcsolatban a rendezvény megnyitásakor *Szabó Balázs*, az IBM Magyarországi Kft. rendszerértékesítési igazgatója két okot emelt ki. Az egyik, hogy ma már nemcsak szövegeket és adatokat, hanem olyan multimédia-információkat – például képeket, videókat – is kell tárolni, melyek a korábban megszokotthoz képest összehasonlíthatatlanul több helyet követelnek. A másik hajtóerő az internet, amelyen exponenciálisan nő az értékes tartalom – természetesen ugyanilyen ütemben gyarapodó és ráadásul folyamatosan rendelkezésre álló tárolókapacitást igényelve. Az ily módon megszaporodott igényekkel csupán az intelligens tárolószerverek képesek lépést tartani, amelyek egyetlen helyre koncentrálják a cég kritikus alkalmazásai számára szükséges diszkkapacitást, megkönnyítve az üzemeltetést, gazdaságosabbá téve a helykihasználást, egyszersmind megteremtve ugyanazt a gyors hozzáférést a szerverek felől, mintha minden gép saját diszkekkel rendelkezne.

Az IBM csak az elmúlt 18 hónap alatt 3 milliárd dollárt fordított a tárolórendszerek kutatás-fejlesztésére, ami jól mutatja, hogy stratégiai fontosságúnak tekinti ezt a területet. A csipeket és diszkmodulokat illetően egyre nagyobb fölényre tesz szert, és manapság már a versenytársak jelentős része is tőlük vásárolja a beépített merevlemezeket. A most bemutatkozott IBM Enterprise Storage Server pedig egyedülálló nyitottságával, teljesítőképességével, hozzáférési sebességével, rendelkezésre állási jellemzőivel és menedzselhetőségével egy új generáció megszületését jelenti a tárolószerverek piacán. Belső architektúrája oly mértékben támaszkodik az ipari szabványokra, hogy minden alkotórész – a diszkektől a szalagegységeken keresztül a beépített AIX alapú, standard RS/6000 vezérlő számítógépig – „közönséges", tömeggyártásban hozzáférhető elem, ami számottevő árelőnyt képvisel a versenytársak egyedi hardver- és szoftverkomponensekből felépülő rendszereivel szemben. A legkülönfélébb vállalati környezetben is alkalmazható, mivel közvetlenül illeszthető minden elterjedt operációs rendszerhez és kommunikációs interfészhez. A 7x24 órás rendelkezésre állásról a beépített monitorozó rendszer, a RAID 5-be szervezhető diszkegységek, az akár katasztrófatűrő konfigurációkban is használható távoli gyorsmásolási funkció, valamint az a klaszterarchitektúra gondoskodik, amely menet közben is megengedi a diszk, a gyorsítótár, a tápegységek, a hűtőventilátorok vagy a vezérlő számítógép moduljainak cseréjét. Méretek tekintetében is csúcstartó a „cápa": a diszkkapacitás 3,36 TB-ig, az összteljesítmény pedig 11,2 TB-ig növelhető, és közben a hozzáférési sebesség nem csökken, hála a speciális architektúrának és a rendkívül gyors, 160 MB/s (!) belső adatátviteli sebességnek.

Érdemes megemlíteni az IBM legújabb tárolószerverének egy különleges hazai vonatkozását is. Ismeretes, hogy az IBM a székesfehérvári diszkgyár révén már eddig is az ország egyik legnagyobb exportőrévé lépett elő, ám mostantól egy újabb csúcstechnológiát képviselő gyártó üzem is létrejött Magyarországon: az IBM Enterprise Storage Server rendszereket az egész világ számára a váci összeszerelő üzemből szállítják.. [H.O]

PR-ONLINE

Az Infopen Online PR-ONLINE rovatában *(www.infopen.hu)* folyamatosan közzétesszük a pronline@infopen.hu címre beérkező sajtóközleményeket szerkesztés nélküli eredeti tartalommal, pusztán egységes HTML formátumra konvertálva. A nyomtatott magazin ezen rovatában az APC, Cisco, Computer Associates, IBM, Matávnet, Europay International, rEVOLUTION, Tivoli, Microsoft, Minolta, Nortel Networks, SCO és a Unisys magyar nyelvű sajtóközleményeit szemlézzük.



Unisys, 99/11/26

Tájékoztató a Unisys Magyarország 1999. karácsonyi jótékonysági kezdeményezéséről

A Unisys Magyarország Kft. (az amerikai Unisys Corporation hazai leányvállata) dolgozói és veztői elhatároztuk, hogy az évezred utolsó karácsonyán szakítva az eddigi gyakorlattal, rendhagyó módon kívánjuk kifejezni jókívánságainkat a cég partnerei felé.

Nortel, 99/11/25

A Nortel Networks routing szoftvere kerül az Intel Internet Exchange Architektúrában

Az Intel Corporation és a Nortel Networks a bejelentett tervek szerint együttműködik a szoftveres programozható hálózati eszközök új generációjának létrehozásán. A tervek szerint a Nortel Networks Open IP Környezetének bizonyos elemeivel járul hozzá az Intel Internet Exchange Architektúrájához. Ennek a kombinációnak a segítségével a fejlesztők az IX Archiekturán alapuló fejlett hálózati berendezések építéséhez szükséges átfogó, nyílt platformhoz jutnak.

Minolta, 99/11/25

CHS az új disztribútor - Csökkenti árait a Minolta

Csatlakozva európai képviseleteihez, együttműködési megállapodást írt alá a MINOLTA Magyarország Kft. és Magyarország legnagyobb disztribútora, a CHS Hungary Kft., a november 25 -i dealer napon.

Nortel, 99/11/22

Közel felére csökkentette routereinek árát a Nortel Networks - Magyarországon is

A Nortel Networks nyilvánosságra hozta új árképzési programját: access routereinek ára akár fele is lehet legnagyobb piaci vetélytársa árainál. Az árcsökkentés magába foglalja a magánhálózati access routerek teljes skáláját, beleértve a jól ismert Bay Networks Access Node (AN) és az integrált hang/adat hálózatok kialakítására alkalmas Advanced Remote Node (ARN) eszközöket is.

Unisys, 99/11/22

A Unisys univerzális üzenetközvetítő megoldását a jövőben az Ericsson forgalmazza a világ kommunikációs szolgáltatói számára

Az Ericsson Unisys elektronikus üzleti megoldásokkal egészíti ki többkereskedős szolgáltatási skáláját, ezzel segítve a vezetékes kommunikációs szolgáltatók fejlett üzenetközvetítési megoldások iránti egyre növekvő igényének kielégítését.

Europay, 99/11/18

Europay, Clip

A világon az első olyan CEPS alapú, többvalutás elektronikus pénztárca, amely mobiltelefonon keresztül is feltölthető

A Europay International november 16. és 18. között mutatja be a világ első CEPS alapú, több valutás, új technológia segítségével feltölthető elektronikus pénztárcáját.

Novell, 99/11/16

A Novell NDS eDirectory lesz az AltaVista azonnali üzenettovábbító szolgáltatásának alapja

A Novell, Inc. bejelentette, hogy az AltaVista Company az NDS(r) eDirectory(tm) szoftvert választotta azonnali üzenettovábbítási megoldásának internetes felügyeleti és biztonsági alapjául. Az NDS eDirectory melletti döntés újabb mérföldkövet jelent a Novell stratégiájában, hogy címtáralapú hálózati szoftverét kiterjessze az internetes és e-kereskedelmi piacokra.

Microsoft, 99/11/16

A Microsoft nyerte az MKGI pályázatát - a szerződést később kötik

A Miniszterelnökség Közbeszerzési és Gazdasági Igazgatóság (MKGI) a mai napon tájékoztatót juttatott el a Microsoft Magyarország Kft. részére. Ebben értesítette a Microsoft Magyarország Kft.-t arról, hogy döntés született az ez év júniusában indított közbeszerzési eljárásban, melynek tárgya kedvezményes Microsoft szoftver licencek és termékek beszerzése a központosított közbeszerzés hatálya alá tartozó, illetve a rendszerhez önként csatlakozó intézmények számára.

Unisys, 99/11/16

A Unisys rekordot állít fel az egyetlen Windows NT-alapú szerverre épülő konfigurációjának SAP R/3 teljesítményével

A Unisys Corporation ma bejelentette, hogy a nyolcprocesszoros Unisys e-@ction ES5085 nagyvállalati szerver új rekordot állított fel azzal, hogy egyetlen Windows NT-alapú szerverrel a bemérésben résztvevő SAP R/3 értékesítési és elosztó (SD) felhasználók eddigi legnagyobb számát támogatta.

Novell, 99/11/16

Az Internet vezető gyártói a Novell NDS eDirectory mellé álltak

Az e-kereskedelem és a vállalati hálózatkezelés vezető gyártói ma bejelentették, hogy támogatják a Novell frissiben bemutatott NDS, eDirectory(tm) és NDS Corporate Edition(tm) szoftverét - egyebek között tervezik, hogy a Novell termékeit új alkalmazásaik és szolgáltatásaik alapjául hasznosítják. Az NDS eDirectory mellé álló cégek között megtalálhatók voltak internetes portálcégek, „dot-com"-cégek, számítógép- és hálózatieszköz-gyártók, alkalmazásfejlesztők, szolgáltatók és megoldáskészítők, valamint számos más cég, amelyik a címtáralapú megoldásokra építve kívánja bővíteni piacát, és kívánja hatékonyabban kiszolgálni vásárlóit.

Novell, 99/11/16

Vezető szerepre tör a Novell az e-business címtárak piacán

Az Internet új üzleti lehetőségeinek kiszolgálását megcélozva, a Novell, Inc. ma bejelentette a Novell(r)-címtárszolgáltatás (NDS) eDirectory és az NDS Corporate Edition szoftvereket. A Novell új generációs címtárszolgáltatása megfelelő szoftveralapot biztosít a méretezhető, ugyanakkor biztonságos, az egyes fogyasztók és üzleti felhasználók egyedi igényeihez és preferenciáihoz igazítható e-kereskedelmi alkalmazásokhoz és szolgáltatásokhoz.

Novell, 99/11/16

A Novell Net Publisherrel az üzleti felhasználók kezébe kerül a webes tartalom

Ma bejelentette a Novell, Inc. a Novell(r) Net Publisher(tm) megjelentét. Az új, többplatformos webes terjesztőeszközzel az üzleti felhasználók maguk vehetik kezükbe a webes tartalom létrehozását, felügyeletét és terjesztését. A Novell Net Publisher a Novell frissiben bejelentett NDS(r) eDirectory(tm)-ját használja ki - azt a többplatformos címtárat, amely a piacon jelenleg kapható bármely más terméknél jobban leegyszerűsíti a bonyolult e-kereskedelmi kapcsolatok kezelését.

SCO, 99/11/15

Az SCO magas rendelkezésre állású rendszerei

Folytatva a magas rendelkezésreállású rendszerekkel kapcsolatos stratégiáját, az SCO (NASDAQ SCOC) bejelentette első optimalizáló központjának megnyitását Santa Cruzban, Kaliforniában.

Unisys, 99/11/15

A Unisys kialakítja minden idők leghatékonyabb elektronikus üzleti környezetét

A Unisys Corporation - az iparág 10 vezető számítástechnikai cégével együttműködve - a '99 őszi COMDEX vásáron ma bemutatta a „következő évezred adatközpontját" - a Microsoft Windows 2000-re valaha is létrehozott legnagyobb kapacítású elektronikus ügylet-feldolgozó környezetet, amely másodpercenként négyezer tranzakciót végez, és naponta több mint hárommilliárd Web-találatot kezel.

IBM, Oracle, 99/11/12

IBM-Oracle együttműködés a Monterey-projektben

Az Oracle tervezi, hogy kulcsfontosságú technológiait átvigye AIX-re és Monterey/64-re.

Microsoft, 99/11/10

A BubbleBoy Vírus

A Microsoft tudomást szerzett egy BubbleBoy névre keresztelt új vírus létezéséről, amely Microsoft Outlook és Outlook Express leveleket fertőz meg. Ezidáig a vírus csak laboratóriumi körülmények között létezett, és nem fertőzött meg egyetlen felhasználót sem. A vírus HTML formátumú levélbe ágyazódik, és nem tartalmaz csatolt fájlt. A Microsoft azt javasolja felhasználóinak, hogy amennyiben olyan levelet kapnak, amelynek „Tárgy" mezője a „BubbleBoy is back" üzenetet tartalmazza, azonnal töröljék azt és távolítsák el a törölt elemek mappából is

IBM, 99/10/11

A Compaq, HP, IBM, Intel és a Microsoft nyitott szövetségre lép elektronikus kereskedelemben

A Compaq, a Hewlett-Packard Company, az IBM, az Intel és a Microsoft ma bejelentette a Trusted

Computing Platform Alliance (TCPA, Szövetség a Megbízható Számítógépes Platformért) létrehozását. Ez az ágazati csoport azzal a céllal jött létre, hogy az elektronikus üzleti tranzakciókban résztvevő számítógépes platformok megbízhatóbbak legyenek. A társulás szeretne egy iparági biztonsági szabványt kialakítani a személyi számítógépes környezetek biztonsági technológiájához.

Microsoft, 99/11/10

Office 2000 eladási csúcs

Bátraké a szerencse – tartja a közmondás. Barta Imrének nem kellett nagy bátorság ahhoz, hogy már a Microsoft Office 2000 szeptemberi kiadása előtt, az előjegyzési akcióban befizessen a programcsomagra, hiszen jól ismerte azt
egy tanfolyam keretében még augusztusban megismerkedett a szoftver újdonságaival. Ennek ellenére hozzá pártolt a szerencse, amikor a Microsoft őt sorsolta ki az Office 2000 előjegyzői közül a fődíj, egy Volkswagen Polo nyerteseül. A boldog tulajdonos november 8-án Hercegh Tamástól, a Microsoft Magyarország igazgatójától vehette át az autót.

Novell, 99/11/08

Új NetWare az e-kereskedelemhez és a webes alkalmazásokhoz

Megjelent a NetWare 5.1, a cég zászlóshajójának számító címtáralapú szerveroperációs rendszerének új nyilvános béta-változata – jelentette be a Novell, Inc. Az immár harmadik béta-kiadást megért, korábban Cobra kódnéven ismert NetWare 5.1 széles körben hozzáférhető a vásárlók, partnerek és viszonteladók számára. A NetWare 5.1-gyel a vásárlók a korábbinál hatékonyabban aknázhatják ki a nyílt, webes e-kereskedelmi alkalmazások trendjét, valamint a webes hálózatfelügyeletet és erőforrásokat. További előnyöket kínál a NetWare 5.1 a vásárlók számára a Novell-címtárszolgáltatás hasznosítására az NDS„ 8-cal a teljes heterogén hálózat és azon túl, az Internet is felügyelhető.

Microsoft, 99/11/05

Lezárult a tényfeltárás a Microsoft antitröszt perben

Jelentős lépéshez érkezett November 5-én az amerikai Igazságügyi Minisztérium és a Microsoft 1998 október 19-e óta zajló pere, melyben a Microsoft-ot a szabadverseny megsértésével, és tisztességtelen piaci magatartással vádolják. A két fél érveinek szembeállítása és a tanúk kihallgatása után Thomas Penfield Jackson bíró nyilvánosságra hozta ténymegállapító elemzését. Ez a 412 pontot tartalmazó dokumentum szolgál majd alapjául annak az elkövetkezendő jogi értelmezési vitának, amely a végső ítélethozatalhoz vezet.

Novell, 99/11/02

Keretszerződést kötött a Novell és az MKGI

A Novell Magyarország és az MKGI (Miniszterelnökség Közbeszerzési és Gazdasági Igazgatósága) a mai napon közös sajtótájékoztatón jelentette be az MKGI és a Novell Ireland Ltd. keretszerződésének 1999. 10. 20-i hivatalos aláírását, amelynek segítségével lényegesen leegyszerűsödik a kormányzat és más, a központosított közbeszerzés alá tartozó intézmények országos ellátása Novell szoftverekkel. A szerződés keretében, amelyet a Novell részéről a Novell Magyarország Kft. mint a gyártó magyarországi képviselete reprezentál, a Novell teljes terméksora mellett a kapcsolódó szolgáltatások, a konzultáció, illetve az oktatás is gyorsan és könnyen hozzáférhető válik az intézmények számára.

Microsoft, 99/11/01

Ingyenes vírusirtók a Microsoft partnereitől

A Microsoft November 1-én bejelentette a kétezredik évre történő felkészülés jegyében vezető vírusirtó cégekkel társul, hogy felhasználóiknak együttesen biztosítsanak ingyenesen letölthető antivírus szoftvereket. A húsz nyelvre lefordított programok a Microsoft 2000. évvel kapcsolatos Weblapjáról, illetve a szoftvergyártók (Central Command Inc., Computer Associates International Inc., Data Fellows Corp., Network Associates Inc., Norman ASA, Panda Software, Sophos Inc., Symantec Corp. and Trend Micro Inc.) saját honlapjairól tölthetőek le november 1 és december 31 között.

Microsoft, 99/11/01

A Microsoft Windows beszélni tanul

A Microsoft Corp. október 29-én felvásárolta az Entropic Inc.-et, a beszédfelismerő- és szintetizáló programok vezető szoftvergyártóját. A befektetéssel a Microsoft azon törekvésének igyekszik új lendületet adni, hogy alkalmazásait képessé tegye az emberi beszédnek, a kommunikáció legkézenfekvőbb eszközének felismerésére és előállítására.

Nortel, 99/10/29

Jön az eBusiness második hulláma

Végleges megállapodás született a Nortel Networks és a Clarify Inc. fúzióját illetően, amelynek során a Nortel Networks megvásárolta a Clarify-t, a világ második legnagyobb, az eBusiness céljait szolgáló front office megoldások szolgáltatóját. A Nortel Networks, a kommunikációs, hálózati és Internet Protocol (IP) megoldások területén vezető szerepet betöltő vállalat mintegy 2,1 milliárd USD-t fizet ki törzsrészvényeivel a Clarify összes törzsrészvényeiért.

IBM, 99/10/28

Az IBM SecureWay FirstSecure biztonságot nyújt az e-business megoldásoknak

Az IBM ma bejelentette az első számú e-business biztonságkezelő szoftver, a SecureWay FirstSecure továbbfejlesztett változatát. A SecureWay FirstSecure egy integrált biztonságkezelő megoldás, mellyel a felhasználói hozzáférés központilag, egyszerűen felügyelhető.

Novell, 99/10/28

Maximális rendelkezésre állás

Maximális rendelkezésre állás címmel rendezte meg technikai sajtóreggeli sorozatának mai bemutatóját a Novell Magyarország. A rendezvényen Hargitai Zsolt, a Novell Magyarország rendszermérnöke előadásában áttekintette a Novell cluster megoldásait és bemutatta a terméksor legújabb tagját a NetWare Cluster Services for Netware 5-öt.

SAP, Microsoft, 99/10/28

SAP – Microsoft együttműködés

Az SAP AG és a Microsoft EMEA október 28-i bejelentésének értelmében a két vállalat közös kereskedelmi- és marketingtevékenységbe kezd az európai, közép-keleti és afrikai régióban. Az együttműködés célja a mySAP.com csoportmunkán alapuló vállalatirányítási rendszer és az ennek hátteréül is szolgáló Microsoft Windows 2000 és Microsoft SQL Server 7.0, valamint egyéb új Microsoft termékek (Microsoft Office 2000, Microsoft Windows DNA 2000) széleskörű elterjedésének elősegítése.

Microsoft, 99/10/26

Még idén elkészül a Windows 2000

A Microsoft Corp. október 26-án, Los Angelesben, a Partner Marketing Nap keretében 600 ipari partnerével egyeztette a Microsoft Windows 2000 kiadási tervét. Az esemény fő momentumaként a Microsoft bejelentette, hogy ütemezési terve szerint a Windows 2000 Professional, Windows 2000 Server és a Windows 2000 Advanced Server operációs rendszerek már gyártásra készen várják a jövő évezredet.

Lotus, 99/10/26

Tudáskezelő csomag a Lotustól

Az 1999-es európai Lotuspheren, az IBM Lotus Dev. „Raven" néven, egy új Knowledge Management csomag megjelenéséről adott hírt. A „Raven" tartalmaz követést és analízist támogató eszközöket, egyéni és szervezeti információ kezelést és egy integrációs készletet. A Raven a Lotus teljes KM-stratégiájának az egyik legfőbb eszköze, így szolgáltatásokat, metodikákat és megoldásokat kínál annak érdekében hogy a az „ember, hely és dolog" ellentéteket egyesítse. Az új eszköz olyan hozzáférést fog biztosítani, ami lehetővé teszi a végfelhasználók számára hogy megtalálják és felismerjék a használható információt és hozzáféréseket az adott témakörben, továbbá tudatosítja a felhasználóban hogy az adott cégen belül melyik munkatárs lehet potenciális információ forrás, és rendszerez minden ehhez kapcsolodó feladatot és projekteket.

rEVOLUTION, 99/09/24

Túlsó P'Art – Nemzetközi Művésztelep Tihanyban

A Túlsó P'Art művészcsoport hetedik alkalommal szervezi meg nemzetközi Művésztelepét szeptember 27-e és október 10-e között, ezúttal Tihanyban, a Magyar Képzőművészeti Főiskola Művésztelepén.

Unisys, Microsoft, 99/10/25

Unisys–Microsoft: magas alkalmazás-rendelkezésreállási garancia PeopleSoft alkalmazásokra

A Unisys és a Microsoft ma bejelentette a PeopleSoft megoldásokat lefedő, magas alkalmazás-rendelkezésreállási garanciát, amely az iparág els? olyan garanciája, amely a Microsoft Windows NT operációs rendszerén és az SQL Server 7.0 adatbázison futó alkalmazások rendelkezésre állását fedi le.

Matávnet, 99/10/20

Itthon is sláger az Explorer

A MATÁVnet 1998 december 1-én indította Internetes portálját, az „Origo"-t, amely sok egyéb mellett ingyenesen letölthető számítógépes programokat is kínál Szoftverbázis nevű, újonnan indult csatornájában.

Microsoft, 99/10/20

A Microsoft új terméktámogatási portfoliót jelentett be

A Microsoft mindenkori célja, hogy termékeinek felhasználói minél elégedettebbek legyenek a termékekhez kapcsolódó támogatási szolgáltatásokkal, ezért újfajta terméktámogatási portfolióval áll elő, amely ahelyett, hogy az egyes termékeket fedné le, ajánlataival a különféle felhasználói csoportok igényeihez igazodik. Az október 19-én érvénybe lépő ajánlatok az egyes felhasználói csoportok szerint három kategóriába sorolhatóak, a nagyvállalatoktól egészen az egyéni végfelhasználókig, a felhasználók minden rétegét lefedve.

Microsoft, 99/10/19

Kiemelkedő első negyedéves eredmények

A Microsoft október 19-én tette közzé a szeptember 30-ával záródó 2000-es pénzügyi év első negyedévének értékelését. A vállalat nettó bevétele 2.19 milliárd dollár, összes jövedelme 5.38 milliárd dollár volt. Utóbbi 28 százalékos növekedést jelent az előző negyedév 4.19 milliárd dollárjához képest. A negyedév bevételeit 156 millió dollárral emelte az MSN Sidewalk(r) online utikalauz részét képező Szórakoztató Városi Utikalauz eladása. Az elmúlt évben a Microsoft 160 millió dollárért vált meg a Softimage leányvállalattól. Az üzletek eladását figyelmen kívül hagyva a nettó jövedelem 37 százalékkal nőtt, míg a részvényenkénti nyereség 28 centről 38 centre emelkedett, ami 36 százalékos növekedést jelent. A vállalatok eladásából befolyt összegeket is számba véve a részvényenkénti nyereség-növekedés 29 százalékos volt.

Microsoft, 99/10/18

Hibajavítás az Explorerben, Windows 2000 – új szemszögből

A Microsoft október 11-én, a biztonsági kérdésekkel foglalkozó Weblapján tette közzé az Internet

Explorer 5-ben felfedezett, „Iframe ExecCommand" kódnévvel jelölt biztonsági rés leírását. A hibát javító segédprogram október 15-én elkészült, és letölthető a Microsoft Weblapjáról.; A Giga Information Group független piackutató és tanácsadó cég új megközelítési módot választott a Microsoft Windows 2000-re történő átállás gazdaságosságának analizálásakor.

rEVOLUTION, 99/10/15

Compfair Nagydíjas a rEVOLUTION SzámlaVarázsló

Az idei Compfair kiállítás egyik Vásári nagydíját a rEVOLUTION Software saját fejlesztésű számlázó programja nyerte. A Számla 95 szoftver továbbfejlesztett, 2.0-s változatával, a SzámlaVarázsló számlázó és készletnyilvántartó programmal a kiállításon találkozhattak először az érdeklődők.

SCO, 99/10/14

Az SCO befektet a LinuxMall.com-ba

SCO ma jelentette be, hogy jelentős összeget fektetett be és stratégiai partnerkapcsolatba lépett a LinuxMall.com-mal, amely vezető Linux e- kereskedelmi weboldal és gyártótól független Linux portál.

Cisco, 99/10/14

Első Magyar Web Verseny – Háttér

A felmérések szerint az Internet Magyarországon is egyre inkább jelen van az emberek életében, hiszen a legutóbbi felmérési adatok szerint a 15 év feletti magyar lakosság 13%-a fér hozzá az Internethez. Az Internet robbanás azonban még nem következett be. A verseny szervezői szerint azonban meg kell kezdeni a felkészülést, egyre több embert kell megismertetni a világháló előnyeivel és le kell végre számolni azokkal a tévhitekkel és előítéletekkel, amelyek a témát körülveszik. Az Első Magyar Web Verseny elsődleges célja hogy képet nyerjenek a magyar Internet piac jelenlegi helyzetéről, illetve hogy ezzel a kezdeményezéssel hagyományt teremtsenek, egy olyan versenysorozatot indítsanak útjára, amely elősegíti, hogy a magyar web lapok egyre színvonalasabbak, szebbek, jól használhatóak és az Internet gazdaság valamennyi elvárásának megfelelőek legyenek.

Cisco, 99/10/14

Első Magyar Web Verseny

Október 15-én indul a Cisco Systems Magyarország által kiírt, az RTL Klub és a Népszabadság közreműködésével megrendezésre kerülő Első Magyar Web Verseny.

Cisco, 99/10/14

Cisco Systems

Az 1986-ban alapított Cisco Systems Amerika egyik legnagyobb sikertörténete. Az alapítás óta eltelt 15 év alatt a cég gyakorlatilag valamennyi megcélzott piacai szegmens esetében az első vagy a második helyet birtokolja piaci részesedését tekintve. 1990 és 1998 között bevételek 69 millió dollárról 8.46 milliárd dollárra emelkedtek.

Lotus, 99/10/11

Lotus Organizer Release 6: kibővített internetes funkció, digitális telefonszinkronizálás

A Lotus Dev. Corp.ma bejelentette hogy már kapható a Lotus Organizer Release 6, ami a világ vezető Personal Information Manager legújabb verziója. Az új Lotus Organizer 6-os verzió kibővített internetes használatot tesz lehetővé a webes információ jobb kezelhetősége érdekében. Ezenkívül renedelkezik egy erős vezetői kapcsolattartással, szinkronizálható a szervezeteken belüli digitális hálózattal valamint mobil telefonnal is használható. Több mint 42 millió felhasználóval világszerte, a Lotus Organizer továbbra is olyan színvonalat kévisel, amely segítségével egy-egy szervezet hatékonyságát a legjobban lehet mérni, mind a magas színvonalú nagyvállalatok, mind a kisebb vállalkozások tekintetében. Az Organizer a piacon való megejelenése óta, több mint 50 technikai és termelékenységért járó elismerést kapott, egyrészt a technikai fejlesztések, a könnyű és egyszerű használat és az egyedülállóan jó felhasználó barát tulajdonságokért.

Microsoft, 99/10/13

100 000 dollár a legjobb elektronikus könyvnek

A Microsoft október 13-án, a Frankfurti Könyvvásáron jelentette be, hogy az elektronikus irodalom fellendítését új díj megalapításával kívánja támogatni.

Novell, 99/10/08

Az új gazdaság új szabályai – Tíz ok, amiért a hálózati gazdaság mindent megváltoztat

Új gazdaságban élünk, amelyet az egyre kisebb számítógépek és az egyre bővülő kommunikációs lehetőségek hoztak létre
a hálózati gazdaságban. Három fő jellemzője van ennek a gazdaságnak. Globális. A kézzel nem fogható dolgokat – ötleteket, információt és a kapcsolatokat – értékeli. S végül szövevényesen összekapcsolt. E három jellemző egy teljesen új típusú piacot és társadalmat hoz létre, egy olyat, amelyik a mindenütt jelenlévő elektronikus hálózatokra épül.

A számítástechnika Volkswagenje

Röviddel hivatalba lépése után adott interjút lapunknak *Hercegh Tamás*, a Microsoft Magyarország új igazgatója. Az általa mondottak a világcég hazai leányvállalatához kapcsolódó gondolatokon túl a korszerű vállalatszervezés, sőt a hazai ipari élet általános kérdéseiig is eljutnak.

H. T. Érdekes fázisban van a Microsoft világszinten is, itthon is. Talán a Forbesben láttam a Microsoft 2.0 kifejezést. A piaci növekedés stratégiai irányváltáshoz vezetett. Az eddigi termékorientált értékesítési rendszerről az ügyfélorientált értékesítési rendszerre tér át a cég. Ennek keretében átalakulnak a kereskedelmi műveletei is.

Ez intenzitásbeli növekedést jelent. Kibővülnek a piaci területek is?

H. T. Nyilvánvaló, hogy egy kisebb cég stratégiája egy adott piaci szegmens meghódítására irányulhat. Egy akkora cég, mint a Microsoft, ha növekszik, már túllép a piaci szegmensek határain. Ebből következik, hogy mi csak akkor tudunk növekedni, ha egyre több piaci szegmensben egyre intenzívebben tudunk fókuszált ajánlatokat adni az ügyfeleknek. Továbbá azt gondolom, hogy a posztindusztriális világ ipara már általánosan túl van a termékorientált szemléleten, üzleti vezetők például soha nem így gondolkodnak. A korábbinál minőségileg nagyobb a szerepe az információ feldolgozásának, a szervezet menedzselésének. Mindenképp alapfeltétel, hogy a mi termékünk legyen a legjobb, de ez már nem elegendő a sikerhez.

Mi akkor a siker igazi kulcsa?

H. T. A Microsoft mindig megfelelő időben és sebességgel tudott reagálni, ettől sikeres. A digitális idegrendszer koncepció lényege: a vállalat sikeressége az innováció menedzselésén, a reagálás sikerességén múlik. Pár éve a Microsoft elkövetett egy bakit, internetügyben képletesen szólva tíz másodpercet késett. Ez ebben az iparban elég volt ahhoz, hogy hirtelen komoly konkurenciája támadjon. Ám a vállalatmonstrum hihetetlen sebességgel volt képes megfordulni.

Minek tulajdonítható ez a képessége? A magyar Microsoft is ilyen mozgékony?

H. T. Az utóbbiról azt gondolom, hogy igen, ami elsősorban a vállalat együttes kultúrájából adódik. A Microsoft az igazán modern vállatok első képviselőinek egyike. Egy cég reagálóképessége az információfeldolgozási képességétől függ. Úgy gondolom, hogy a számítástechnikai rendszerek igazi újdonsága nem a tudás örökítésének képessége, hiszen azt már a könyvek is megoldották; hanem általuk a vállalkozás intézményi tudásának átöröklése válik lehetővé. Ez az örökség a fölhalmozott tudás mellett annak a menedzselését, illetve a vállalati folyamatok menedzselését is jelenti. Mindezek ugyan összefüggenek, de megkülönböztetendők. Hagyományosan a vállalati irányítási rendszerek a vállalati folyamatok működtetésére voltak kihegyezve (raktárkészletnyilvántartó rendszerek, pénzügyi rendszerek stb.). Ma már az informatikai rendszerek nagyobb része a tudás menedzselésre szolgál. Ez az építkezés eredményezte a Microsoft olyan dinamikus vállalati kultúráját, amely lehetővé teszi a kihívásokra való különösen gyors reagálást. Mi nagyobbak vagyunk az ipar legtöbb vállalkozásánál, mégis gyorsabban adunk válaszokat.

Közelebbről hogyan?

H. T. A Microsoftnál előfordulhat, hogy egy 5 éves fejlesztési tervvel egy új kihívás hatására egészében fölhagynak. Az általam korábban megismert vállalatoknál ez korántsem volt szokásos. A döntéshozatali szintek mennyiségével például növekszik a reagálási képesség.



Hercegh Tamás, a Microsoft Magyarország igazgatója

Egy kutatóintézetben vannak különböző időtávlatú kutatási projektek, amelyeknek megvan a maguk tehetetlensége...

H. T. Nem kutatóintézeti a cég mentalitása, hanem olyasmi, amelyet én egyfajta darwinizmusnak tekintek. Mindig azokat a technológiákat választja ki, amelyek a legsikeresebbeknek ígérkeznek. Kisebbségi kultúraként persze mások is elférnek, csak azok közül válogatódhat ki valami, amelyek egyáltalán léteznek. A cégek többnyire a termékekhez közvetlenül kapcsolódó kutatásba fektetnek. Alapkutatásokba viszonylag kevesen, mint a Xerox, azután az IBM. A Microsoft mindenesetre az utóbbiak közé tartozik. Mégsem az alapkutatás a sokféleségen alapuló gyorsaság igazi forrása. A reagálóképesség attól is függ, hogy a cég tarsolyában minden gyakorlatilag lehetséges esetre nézve legyen kész válasz. Ennek a legerősebb eszközét az egyes vállalatok jelentik. Ezek a harcmezőn alakítják ki megoldásaikat; a főhadiszállás szerepe pedig az, hogy kövesse ezeket, és válogasson közülük, amíg még nem látszik biztosan a legjobb irány.

És ha valamelyiket már ki lehet választani?

Kiválasztják a leghatékonyabbakat, és a többit félretolják. Ez nem a helyi viszonyok feletti erőszak, minthogy a globalizáció mai szintjén a kihívások nem térnek el sarkalatosan. Az egyes megoldások azonban eltérhetnek életképességben.

Hogy viszonyul mindehhez a termékfejlesztés?

H. T. Egyike a Microsoft legnagyobb találmányainak, hogy a célcsoportját még a fejlesztésben sem a különböző vállalatoknál dolgozó komputeristák jelentik. Régen a szoftverfejlesztés elszánt, ködös tekintetű fiatalemberekből álló kisméretű csapatok misztériuma volt. A Microsoft kitalálta azt, hogy ez is üzleti vállalkozás. Egyfelől elérte, hogy majd fél milliárd ember használja világszerte a termékeit, másfelől fejlesztő aura veszi körül, amelynek legfontosabb összetevőjét a partnercégek jelentik. Ez alaposan hozzájárul a központilag folyó fejlesztésekhez. Az utóbbiak a termékekre, az előbbiek viszont a megoldásokra irányulnak, s ezek szerepe egyre fontosabb.

Hogyan indult a szakmai pályafutása?

H. T. Fejlesztő villamosmérnökként kezdtem a Telefongyárban. Amikor azt a Siemens – 89 tájt – átvette, kineveztek az információs főosztály vezetőjének. Ezután projektmenedzserként dolgoztam az Olivettinél, részt vettem az OTP ATM-rendszerének kialakításában, banki projektekben. 95-ben egy fejvadász ajánlatára vállaltam regionális menedzseri pozíciót a Xeroxnál. Többféle pályakezdet torkollhat menedzsertevékenységbe. Komoly hasznomra van, hogy fejlesztőmérnökként indultam, de emberek munkájának irányítása, közösségek, cégek vezetése másféle ismereteket is igényel, amelyeket az eddigi munkahelyeimen eltöltött évek során a gyakorlatban, a vállalati tréningeken sajátíthattam el.

Mit jelentett a régió a Xeroxnál?

H. T. Két szintet is. A Central Europe Customer Business Unit (CBU) 10 országból állt: ide tartozott a 3 balti állam, Belorusszia, Csehország, Lengyelország, Szlovénia, Szlovákia, Horvátország és Magyarország. Ennek voltam az üzleti folyamatokért, az informatikáért és a minőségbiztosításért felelős vezetője. Később a különleges projektekért feleltem – amelyek tehát nem a termelés mindennapjaihoz tartoznak, ilyen például a Xeroxnál az informatikai infrastruktúra lecserélése –, mégpedig egy nagyobb térségben: a korábbihoz számítva Ausztriát, Svájcot, Oroszországot stb., összesen mintegy 35 országot.

Hogyan került a Microsoft látóterébe?

H. T. Én alapvetően szeretem, ha zajlik körülöttem az élet, de a sok repülést is meg lehet unni. Három év alatt 200-nál többet utaztam a Xeroxnál, sokszor folytatásos repülés formájában... Azután a Cap Gemini, az egyik legnagyobb európai tanácsadó cég ügyvezetőjeként folytattam, ahol idén júniusban keresett meg egy fejvadász.

Nyilván mind a tanácsadó cégnél, mind a régióban nemzetközi vonatkozásban szerzett tapasztalataira számít a Microsoft.

H. T. Egyfajta verseny zajlik a Microsofton belül, törekszik a cég a megfelelő ismeretekkel és képességekkel rendelkező sze-

mélyek alkalmazására. Emellett az azonos szintű, regionális vezetők rendszeresen találkoznak. A legjobb tapasztalatok kicserélését célzó informális tapasztalatátadásnál hatékonyabb kommunikációt még senki nem tudott kitalálni. A Microsoftnál ennek a cégszintű információcserének, ezen belül a regionális kapcsolatrendszernek akkora a jelentősége, hogy az esetleges hiányosságait semmiféle helyi sikeresség nem tudja elfedni. Alapvető alkalmassági szempont a cégstruktúrába való beilleszkedés.

Milyen ez a struktúra a Microsoftnál?

H. T. Kevéssé hierarchikus, kimondottan lapos. Az én közvetlen főnököm Bob Clough, a regionális igazgató, akinek egy 11 fős csapata van. Az ő felettese Michel Lacombe, a Microsoft Europe elnöke, egy körülbelül 100 fős csapattal. Lacombe főnöke Steve Ballmer, a Microsoft ügyvezető igazgatója; az ő fölöttesének neve pedig Bill Gates. Korábbi munkahelyeimen sokkal mélyebben bele voltam ágyazva egy-egy hierarchiába. Többek között ez a horizontális jelleg is forrása a Microsoft jó reagálási képességének. Mint ebből is látható, a Microsoftnál nem azért dolgozik sok ezer ember, hogy a hierarchia testét alkossa; hanem ezek az emberek írják a programokat, ami a reagálás közvetlen műszaki tartalma.

Azért a Microsoft szerkezete sem ennyire egyszerű!

H. T. Természetesen vannak például alapkutatásokkal foglalkozó csapatok, ahova meglehetősen nagy fajsúlyú elméket válogattak össze, ilyen a Cambridge-i kutatóközpont. De ezek nem a szerkezetet merevítő hierarchikus alkotórészek. A Microsoft legnagyobb előnyét úgy fogalmaznám meg, hogy először tanult meg iparszerűen bánni az emberi agyakkal. Egyetlen vállalat sem működhet jól pusztán attól, hogy összegyűjt egy rakás nagyon okos embert. A dolog azon múlik, hogy ezek hogyan tudnak dolgozni. Láttam ilyesfajta projektterveket: a specifikáció befejezése májusban, a kódolás kezdete júniusban, kódolás-hibakeresés júliusban, aztán gyártás. Három hónap alatt tehát tokkal-vonóval legyártottak egy terméket, amelyet több millió példányban adtak el. Ehhez persze sok és nagyon profi szakember kell, de ezen túl gyors, hatékony együttműködési szerkezet is.

Fordítsuk le mindezt magyarra!

H. T. A Microsoft Magyarország kereskedelmi vállalkozás, szolgáltató, ennek minden velejárójával – információadás, fejlesztések, megoldásszállítók támogatása stb. A Microsoft egészében sem egyszerűen termékfejlesztő és -eladó cég, hanem egy iparág központja. Ennek megfelelően a mi szerepünk is főként az, hogy a partnerkapcsolatoknak azt a rendszerét, amely a Microsoftnak Magyarországon is a legnagyobb értéke, továbbfejlesszük.

Mivel találta szemben magát, amikor a Microsoft Magyarországhoz érkezett?

H. T. Van egy angol mondás: a menedzser az, akinek van B-terve. Az A-terv a normális működés, a B-terv voltaképpen a katasztrófa esetére szolgál. Egy másik mondás: reméljük a legjobbat, és várjuk a legrosszabbat. Amikor aztán idejöttem, nagyon kellemes személyes tapasztalatokat szereztem. Az én vezetői feladatom nem az átrendezés, sem stratégiai döntések diktálása, inkább egy edzőéhez hasonlít: kiváló versenyzőket kell segítenem, hogy megnyerjék a versenyt.

Mit tart Magyarországon eddig ellátatlan, ígéretes piacnak a Microsoft számára?

H. T. Bőven van efféle. Talán meglepő, de az otthoni piac is ilyen, érdemben eddig nem hódította meg senki. A Microsoft sem foglalkozott ezzel rendszeresen eddig, mert nem ítélte megvalósíthatónak. Fél évente értékelik a helyi csapatok a piaci lehetőségeiket; ahogy érdemleges üzletet fog jelenteni, feléje fordul a cég.

Érdekes, pedig sok a személyi számítógép a lakásokban.

H. T. Egyrészt a fejlett szintű országokéhoz képest kevés. Másrészt ezen a területen a legkisebb a legális termékek aránya. Én az életszínvonal emelkedésétől várom a javulást.

Vár-e a távmunkától ezen a téren előnyöket? Vannak olyan gazdasági szerkezetek, például a tajvani, ahol a munkavégzés a nagyvállalati szinttől a hozzá kapcsolódó alsóbb szintek során át jut el a személyekig. Ha egy ilyenben elterjed a távmunka, ez keltheti igazán életre az otthoni piacot; következményképpen egyéb otthoni formák, szórakozás stb. is megnyílnak.

H. T. Teljesen igaz. Magyarország elmaradott e téren, de a régió általánosan javul, és Magyarország az élen jár. Érdekes dolgot olvastam a Wall Street Journalban: 30 ország ipari versenyképességét értékelték általában, a rengeteg szempont között tekintetbe véve az alapoktatás színvonalát, a távközlés elterjedtségét stb. Magyarország – a 26. helyen ugyan, de – Portugália és Olaszország előtt áll, márpedig Olaszország a nagy európai tagállamok egyike. Nálunk a nemzeti összterméknek egyelőre több mint a felét multinacionális cégek állítják elő. Ez kulturális és technológiai importot is jelent, kényszeríti az ország gazdaságát a gyors adaptációra. Valóban eljöhet az idő, amikor majd rengeteg otthon dolgozó ember lesz. Ennek egy igen fontos következménye is várható. A Microsoft digitális idegrendszer koncepciójának egyik lényeges eleme éppen a rejtett tudás érvényesülésének, kiaknázásának lehetővé tétele. Ehhez teremt infrastruktúrát. Márpedig az imént vázolt folyamat nem csak vállalati, hanem országos szinten is szolgálhatja a tudás felszabadulását, az elszigeteltségből való kitörést, a rejtett tartalékok esetleg váratlan aktivizálódását.

A számítástechnika tömeges elterjedése mindenképp ilyen hatású!

Úgy gondolom, hogy ebből a szempontból a Microsoft többet tett, mint bármely más vállalkozás a világon. Az ógörög kultúra szektái jutalmazták tagjaikat a beavatottság érzésével. A számítástechnika sokáig ilyenfajta terület volt. A Microsoft azonban feltalálta a valóban, és a tömegek számára is használható számítástechnikát. Lehet, hogy kevesek számára megcsappant a beavatottság gyönyöre, de ezen sokkal többen és sokkal többet nyertek. Sok unixos lekicsinylően „hülyegyerek-interfésznek" nevezi a Windows, sőt a Linux grafikus felületét. Pedig ez az egyik legnagyobb találmánya a számítástechnikának. Néhányan ugyan szeretik szerelgetni a kocsijukat, az emberek többsége azonban csak kényelmesen utazna. A Microsoft pedig kitalálta a Volkswagent a számítástechnikában, ami a világ napjainkban tapasztalható átalakulásában az egyik legfontosabb tényezővé vált.

TIHANYI LÁSZLÓ

Jelentős IT vállalat lett a debis-Unisoftware

Szeptember végén ünnepelte egyéves születésnapját a debis IT Services Unisoftware Kft., amely 1998-ban csatlakozott a német debis rendszerintegrátor vállalatcsoportjához. Az azóta eltelt időben a kft. tevékenysége jelentősen bővült, kiteljesedett, eredményei szembetűnők.

Sikeresen futó nagy projektek (BKV/Transit, Matáv, ÁPV Rt., Volán, stb.), 25–30%-os várható idei forgalomnövekedés jellemzi ma a rendszerintegrátort, amely az egy évvel ezelőtti középmezőnyből mára lényeges informatikai vállalkozássá nőtte ki magát. *Dr. Vinkovits Lászlótól*, a kft. ügyvezető igazgatójától arról érdeklődtünk, mi van e mögött a gyors fejlődés mögött, milyen változások segítik a céget ahhoz, hogy egyre nagyobb piaci befolyása legyen.

Miben változott meg a Unisoftware-hez képest a debis-Unisoftware tevékenysége?

V. L. Amikor csatlakoztunk, felmerült, milyen hosszú távú fejlődési ívet futhat be egy ilyen cég. Az idő teljesen visszaigazolta döntésünk helyességét, hiszen a mi szakmánkban is olyan mértékű globalizáció jön létre, ami az egész informatikára, sőt a teljes gazdaságra jellemző. Szerepünk kiteljesedésében tehát döntő szerepet játszik, hogy nemzetközi keretek között végezzük a szolgáltatást. Ennek egyik eleme a technológiai tudás, amivel rendelkeznünk kell, és amelyet egy ilyen nagy szervezeten belül, ahol iszonyatos mennyiségű szervezett tudás áramlik felénk, könnyen segít minket ahhoz, hogy ismereteinket időről időre megújítsuk. Továbbá a magyar gazdaságot is egyre jobban átszövi a külföldi tőke, és ez a folyamat az EU-s csatlakozással még intenzívebbé fog válni. Ilyen viszonyok között a debis név alatt fellépni sokkal hatásosabb, hiszen Németország legnagyobb informatikai szolgáltatójának mindenütt megvan a respektje és bizalommal fordulnak hozzánk. Egy harmadik szempont, hogy ha egy informatikai probléma megoldására kerülünk kapcsolatba egy nagy céggel, annak döntéshozói általában az anyavállalatuk országában találhatók, így az ottani stratégiának megfelelően hozzák meg döntésüket. A debisnek jelentős az esélye, hogy projekteket szerez, hiszen Európa

szinte minden országában rendelkezik leányvállalattal, sőt ezek a vállalatok azokon a piacokon meghatározó szerepre törekednek. Így a megbízónak egységesen szolgáltatja az információ kezelését, legyen az a német, magyar vagy francia vagy más piacon. Ez történhet egy keret-megállapodás keretében is, ahol a megbízó anyavállalatnak szolgáltat a debis. Példa lehet erre a Chrysler Daimler autógyár, vagy német érdekeltségű bankok, vagy holland érdekeltségű biztosítók, amelyeknek a debis egységesen tud szolgáltatni, így az ilyen cégek számunkra is potenciális vevőknek tekinthetők.

Miben más a debis-Unisoftware, mint a többi hazai rendszerintegrátor?

V. L. Azt mondhatom, hogy cégkultúrában óriási fejlődési távlat nyílt meg előttünk, ez érvényes a cégműködtetésre, az információ áramlás csatornáira, a munkatársak felkészítésére. Ezt igen jelentősnek tartom. A másik az úgynevezett szakmai tudástámogatás, amit egyrészt a piac technológiai ismeretében használható csomagokként készen kapunk, illetve a legújabb technológiákat a legkisebb ráfordítással tudjuk elsajátítani. A harmadik a megszerzett tapasztalatoknak az újrahasznosítása. Vagyis rendelkezésünkre áll mindaz, amit a cégcsoport különböző területeken és országokban eddig projektként elvégzett Európában és világszerte. Ezekben a projektekben megtalálhatók a hasonlóságok, ezáltal biztosabban és szélesebb körben tudunk vállalkozni.

Nagy projekteken dolgoznak. Miben nyújt többet a rendszerintegrációban a debis-Unisoftware?

V. L. Az egyik legnagyobb felismerés, hogy a vállalkozásainknál a lehető legjobb technológiát kell felhasználunk, kurrens eszközökkel építkezünk, a megoldáshoz a legmodernebb tudásbázist alkalmazzuk. Úgy gondolom ez a sikereink egyik kulcsa. Úgy fogalmaznék, hogy mi az adott szakterületen tudásunkat akarjuk felhasználni, és szakértői tudásra tegyünk szert. Példa erre az irodaautomatizálás, ahol korábban csak a PC-DOCS dokumentumkezelővel és a Staffware workflow szoftverrel vállalkoztunk. Ma a Matáv kérésére könnyedén és gyorsan képesek voltunk megvalósítani a Documentum nevű termékkel egy ilyen projektet. Amikor pedig a Westelnél történő irodaautomatizálást FileNet alapon volt célszerű megvalósítani, akkor a debis németországi szervezetével közösen ezt is gond nélkül véghezvittük.

Hasonló különbséget érzek az alkalmazás-, illetőleg a rendszerfelügyelettel kapcsolatban is, amely területen szintén specialisták vagyunk. Összefoglalva: kissé távolabb kerültünk a konkrét termékektől és inkább a tudást adjuk el, vagyis azt, hogyan lehet az optimális terméket egy adott feladatra alkalmazni. Mindezt a megrendelővel általában közösen döntjük el, figyelemmel a legjobb ár és teljesítmény paraméterekre.

A debis abban is más, mint a többi informatikai cég, hogy az úgynevezett core businessét igen szélesre tárja. Az informatikai probléma keletkezésétől, felvetésétől, ami a tanácsadással kapcsolatos (Plan), a probléma megoldásáig, a projekt kidolgozásán (Build) keresztül egészen az üzemeltetés-támogatásig (Run), ami a rendszerfelügyeletet és az outsourcingot egyaránt jelentheti,



Dr. Vinkovits László, a debis IT Unisoftware Kft. ügyvezető igazgatója

cégünk mindent megold. Ezt a komplett portfoliót igazából más versenytárs cégnél nem lehet megtalálni.

Nem túl kis piac a debis számára Magyarország? Elegendő vállalatot és projektet tudnak megcélozni?

V. L. A debis-Unisoftware ma tipikusan Build típusú cég. Mi a projekteket, a megoldásokat építjük. A másik két terület, a tanácsadás és az outsourcing jelenleg növekvő tevékenységet ró cégünkre. Úgy látjuk, hogy 2002-re az összes árbevételünk 70%-a jöhet a Plan és Build tevékenységből, míg 30%-a az outsourcingból. Véleményünk szerint 2002-re a magyar piac is meg fog érni ehhez, vagyis, hogy alaptevékenységétől idegen tevékenységet rábízza arra a külső cégre, aki koncentráltan, jobban és főleg olcsóbban tudja ezt végezni. Ahol ma nagyobb projekteket végzünk, ott mindenütt érzékeljük, hogy az üzemeltetés-támogatással a jövőben ez fog történni. Jó példát adnak a rendszerfelügyelet terén elért projektsikereink. A Unisoftware 1993 óta foglalkozik ezzel a témával szinte úttörőként, az első három évben azt mondhatjuk, missziónárius tevékenységet folytattunk. A piac mára megváltozott, a nagyfelhasználók eljutottak odáig, hogy érzik ennek súlyát, fontosságát, igénylik a rendszerfelügyeletet.

Milyen új területeken hajtanak végre projekteket, milyen eszközöket, rendszerelemeket integrálnak?

V. L. 1999 októberében megnyertük az Állami Pénz- és Tőkepiaci Felügyelet (ÁPTF) irodaautomatizálási projektjének megvalósítását. A belső iktatórendszert és a dokumentumkezelést magába foglaló projekt 300 felhasználós rendszer kialakítását jelenti. A debis-Unisoftware 2000. január elsejei határidővel vállalta, hogy megvalósítja az ÁPTF-nél a dokumentumok regisztrálási funkcióinak IT-alapú ellátását, továbbá 2000 első félévében a teljes rendszer kialakítását és beüzemelését. Jövő év január elsejével egy 50 felhasználós éles rendszerrel indulunk. A Micropoval közösen végezzük a fejlesztést és a végső kivitelezésben 300 munkahelyre telepítjük PC-DOCS dokumentumkezelő rendszerünket, amelyet programozási és oktatási tevékenységgel is támogatunk.

Több helyen sikeresen vezettük be a Computer Associates Unicenter TNG rendszer-felügyeleti programrendszert. Éppen most fejeződött be egy ilyen rendszer beüzemelése ezer felhasználóra (500 SAP-, 300 egyedi közlekedés-specifikus-, 200 irodaautomatizálási felhasználó) a BKV-nál. Hasonló, Unicenter alapú debis-Unisoftware projekt a Tiszai Vegyi Kombinát (TVK) 1300 felhasználós kiterjedt rendszerének menedzselése. Jelenleg a kft. az úgynevezett desktop feladatokat átadta a TVK szakembereinek, a szoftverfelügyeletek beállítása a közeljövőben fog lezárulni. 2000 első félévében pedig a tervek szerint az alkalmazás-felügyelet kialakítása, beüzemelése és támogatása valósul majd meg, szintén Unicenter bázison.

A Unisys fővállalkozásában készülő postai IPH (Integrált Posta Hivatal) vállalatirányítási projekt keretében a debis IT Services Unisoftware alvállalkozóként a rendszerfelügyeleti feladatok ellátásáért felel: több mint 4 ezer munkaállomásra készíti el a teljes rendszermenedzsmentet CA-Unicenter TNG alapon. Az SAP üzemviteli tanácsadást a BKV mellett a Volán cégeknek is elkezdtük. A Kisalföld Volánnál 1999 júliusban kezdtek egy SAP vállalatirányítási rendszer bevezetést, egy hasonló megoldást, mint ami a BKV-nál van. A hír az, hogy a debis-Unisoftware vállalta, hogy 2000 január elsejével a pénzügyi-kontrolling modult élesben elindítjuk és a 2000. év informatikai problémáját megoldjuk. Előrehaladott tárgyalásban állunk további nyolc Volán társasággal SAP rendszer bevezetésére.

Hogyan tervezik a jövőt?

V. L. Az idei forgalmunk várhatóan 2,6-2,7 milliárd forint lesz. Ez jóval meghaladja az 1998-ra vonatkoztatott konszolidált forgalmunkat, ami 2,1 milliárd forint volt. 2000-re pedig 3 milliárd forintot szeretnénk elérni. Végül megjegyzem, hogy a debis 2002-ig teljes szolgáltatási portfolióját (Plan-Build-Run) fel kívánja Magyarországon építeni. Ehhez várható, hogy céljait további hazai akvizíciókon keresztül éri majd el.

KOVÁCS ATTILA

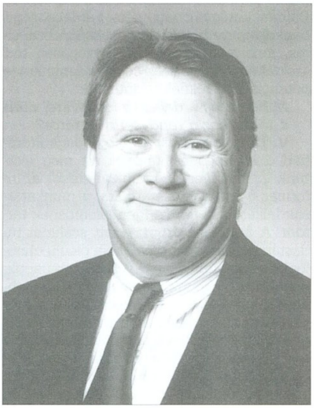
Újabb óriás kelt el: a Debisé a Dataware

Lapzártánkat követően vált véglegessé a hír, 51 százalékos többségi tulajdont szerzett a német Debis IT Services a budapesti Dataware Kft.-ben, és 10 százalékos kisebbségi részesedéshez jutott a Dataware-cégcsoporthoz tartozó Answare Kft.-ben. Az akvizícióról szóló megállapodás 18 szerződéscsomagból áll, és a szerződés létrejöttét, a megalakuló informatikai csoport mérete miatt, a versenyhivatalnak engedélyeznie kell. Az engedélyezési folyamat várhatóan három hónapot vesz igénybe.A Dataware a fúzió hátterével kapcsolatban úgy nyilatkozott, hogy a cég elérkezett egy olyan stádiumba, ahonnan a további növekedéshez már külső befektetőkre is szükség volt. A vevő kiválasztásakor úgy ítélték meg, hogy a hosszú távú fejlődés érdekében és szem előtt tartva Magyarország várható uniós csatlakozását, egy stratégiai befektető kiválasztása a legcélszerűbb. Ezért döntöttek a DaimlerChrysler-csoport informatikai leányvállalata ajánlatának elfogadásáról. [K.A./Prím Online]

A UNIX visszatért, a UNIX nem halott!

Az SCO Forum'99 konferencián – melynek bejelentéseiről és szakmai programjáról korábban már beszámoltunk – mind *Doug Michels*, a SCO elnök-vezérigazgatója, mind *Dave McCrabb*, a marketingért felelős alelnök fogadta a kelet-európai újságírókat. Alábbiakban a velük folytatott beszélgetések legfontosabb gondolatait adjuk közre.





Doug Michels, az SCO elnök-vezérigazgatója és Dave McCrabb, a marketingért alelnök

Dave McCrabb-et, az SCO értékesítésért felelős alelnökét elsősorban a Linux és az SCO ellentmondásos viszonyáról, valamint az SCO eredményeiről kérdeztük.

A konferencia egyik fontos bejelentése volt, hogy a Compaq, a HP és az IBM után immáron az SCO is kínál professzionális támogatást a Linux rendszerekhez. Milyen most az SCO viszonya a Linuxhoz, ami bizony az SCO egyik legfőbb vetélytársa...?

Hadd kezdjem egy kicsit távolabbról: egy-két éve mindenki mindent NT-vel akart megoldani. A nagy lelkesedés mára lelohadt, s az NT kezdi megtalálni a helyét ott, ahova való, a desktop rendszerek piacán. Ugyanez igaz a Linuxra is: a mai nagy lelkesedés tompulni fog, mindenki belátja majd, hogy vannak olyan dolgok, aminek megoldására alkalmas a Linux, és vannak, amire nem. Nem hinném, hogy a Linuxos közösségnek több erőforrása lenne, mint a Microsoftnak, s lám, mára az NT is kezd egy viszonylag szűk piaci szegmensbe beszorulni, mint mondtam, inkább desktop rendszerként, mint alkalmazás vagy adatbázisszerverként használják. Véleményem szerint ugyanez lesz a Linux-szal is, csak még gyorsabban. A Linuxnál ugyanis az sincs meg, ami az NT-nél megvolt, az egységes kereskedelmi fellépés előnye. A támogatás nélküli Linuxhoz való viszonyunkat egy kérdéssel szemléltetném: innának Önök kútvizet Mexikóban? A dolog nem lehetetlen, de mint mindannyian tudjuk, vannak bizonyos kockázatai...

Visszatérve a Linuxhoz nyújtott támogatásunkhoz, itt egy alapvető koncepcionális különbséget kell tisztázni, sokak számára ugyanis összemosódik a nyílt rendszerek (open systems) és a nyílt forráskód (open source) fogalma. Az SCO egy nyílt rendszer, ugyanakkor egy termék, világméretű támogatással, termékstratégiával, fejlesztési ütemtervvel, miegyebekkel – a Linux viszont önmagában nem termék. Egy nagyon klassz operációs rendszermag, amire többé-kevésbé mindenki azt pakol rá, amit akar. Beszélnek persze támogatásról a Linuxnál is, de ez egészen már, mint ami egy kereskedelmi rendszernél tapasztalható. Ha egy nyílt rendszer támogatásáról van szó, ez azt jelenti, hogy van egy szervezet, egy profi szervezet, aminek az a dolga, hogy időre megoldja a problémát. Ismétlem, hogy megoldja, nem pedig hogy próbálja megoldani... A nagyfelhasználók még ma sem vevők, és sokáig nem is lesznek azok a linuxos közösség try-and-fix megközelítésére, bármilyen hatékony is az időnként.

De nem szeretném, ha félreértenének, mi szeretjük és támogatjuk a Linuxot, s sokban segít minket, hogy a nyílt rendszerek gondolatát bevigye a köztudatba, felvillantsa, hogy az NT-n kívül van más alternatíva is. Ugyanakkor minden olyan esetben az SCO UnixWare vagy OpenServer a jó megoldás, amikor mondjuk többprocesszoros, fürtözött megoldásról van szó, távolról megbízhatóan menedzselhető, emberi beavatkozást nem igénylő rendszert akar a felhasználó, s mindezt professzionális, számonkérhető támogatással. Új szolgáltatásunknak éppen ez az üzenete, nem az operációs rendszer a lényeg, hanem a támogatás, s ez az, amit immár a Linux felhasználók számára is nyújtunk.

Milyen számadatokkal tudna szolgálni az SCO idei teljesítményéről?

A bevétel több mint felét az Egyesült Államok adja, de idén és jövőre három nagy régióra koncentrálunk, ezek pedig Japán, Brazília és Kelet-közép-Európa. Az Önök régiója iránt felfokozott érdeklődésünket bizonyítja a bécsi regionális iroda megnyitása, s az egyes országokban a helyi képviseletek folyamatos létrehozása. Az elmúlt egy évben megduplázódott az e régióban dolgozó embereink száma, s további növekedést tervezünk.

Milyen a piaci részesedésük?

Mivel nem hardvertársaság vagyunk, mi az eladott rendszereket számoljuk: a UNIX szerverek piacán az előző évek mintegy 35-36%-áról 40%-ra tornáztuk fel részesedésünket. Egy dinamikusan bővülő piacon ez szerintünk igen jó arány. Szoftvercégeknél inkább a bevétel növekedési rátáját érdemes nézni, ez durván 20% körül illik hogy legyen egy egészségesen fejlődő cégnél. Idén elértük ezt, s minden esélyünk megvan rá, hogy jövőre még jobb eredményeket produkáljunk.

Nem félünk többé az NT-től

Doug Michelst elsősorban a Monterey projekt és a UNIX jövőjéről kérdeztük.

A Monterey egyre növekvő tábora mellett óhatatlanul szemet szúrnak a távollévők is. Ön szerint miért vonult ki a HP a Monterey projektből?

Nos, a Monterey projekt legfontosabb jellemzője, hogy projekt – nem konzorcium, mint a csúfos véget ért OSF volt, semmi jogi személyiséggel bíró önálló szervezet nem áll mögötte, nincs elnöke és igazgatótanácsa. A Monterey projekt együttműködési szerződés két társaság, az IBM és az SCO között, egy közös IA-64 architektúrájú UNIX operációs rendszer kifejlesztésére. A projekt keretében egyszerű, világos, nyomonkövethető és betartatható célkitűzések vannak, ahhoz, hogy valaki ezekhez csatlakozzon, nem kell tagnak lennie. Ha a HP például netalán mégis használni akarja a Monterey UNIX-ot, egyszerűen megveszi majd a terméket, éppúgy, ahogy ma is megveszi tőlünk a UnixWare 7-et Intel alapú szervereire, vagy akár a Tarantellát.

Visszatérve eredeti kérdésükre, a Monterey projekt kezdetén voltak tárgyalások a HP és az SCO között, de végül nem jutottunk megállapodásra, a HP a saját UNIX verzióját fejleszti a Merced processzorokra.

Folytatnak tárgyalásokat most más társaságokkal egységes UNIX szabványra?

Nem. De ez véleményem szerint nem tragédia. Az lenne a baj, ha túl kevés, vagy túl sok résztvevője lenne a versenynek. Nemcsak a HP, a Sun is csinálja a maga IA-64 alapú UNIX operációs rendszerét, majd meglátjuk, mi sül ki belőle. Alapvetően hiszek a versenyben, s a jelenlegi formájában ez egy egészséges verseny, tetszik nekem...

Csatlakozni fog az SCO a nyílt forráskód kezdeményezéshez, neadjisten közkinccsé teszik a UNIX kernel forráskódját?

Nem, eszünk ágában sincs! Nem irigységből, vagy üzletféltésből, egyszerűen csak a dolgok nem így működnek. Vannak dolgok,

amivel szívesen foglalkoznak a fejlesztők, amiket érdemes kitenni az internetre, és vannak, amit nem érdemes. Az SCO mindig is élharcosa volt a szabad forráskódnak, mi magunk is támogatjuk ezt, gondoljanak csak a Skunkware néven forgalmazott nyilvános szoftvergyűjteményre, de a UNIX kernel nem ilyen. Nem lehet húszmillió programsort egyszerűen kitenni a hálóra és azt mondani, „nesztek fiúk, itt van, fejlesszétek...!"

Fájó pontja a leghűségesebb UNIX felhasználóknak is, hogy az alkalmazások kompatibilitásával és portolhatóságával bizony bajok vannak – alapvetően igaz az, hogy a mezei felhasználó nem akar programokat fordítgatni. Segít ezen a Monterey UNIX?

A válaszom igen is, meg nem is... Számos UNIX API definíció létezik már, de a UNIX dinamikus fejlődésének szükségszerű következményeképpen ezek állandó bővítésekre, kiegészítésekre szorulnak. A Monterey UNIX az IA-64 architektúra szintjén a bináris kompatibilitást biztosítja, ami az eddigiekhez képest komoly előrelépés. De nem kergetünk illúziókat, a Monterey is változni, alakulni fog, a világ már csak ilyen.

Azért hadd tegyem hozzá, ezek a szabványok kiérlelt szabványok, több ezer ember összehangolt munkájának eredményeként, előzetes tesztek és demo implementációk után jelennek meg, ellentétben a Microsoftos termékfejlesztési filozófiával, ahol egy monopolhelyzetben lévő cég tucatnyi mérnöke dönt alapvető kérdésekről egy pohár sör mellett. A UNIX szabványok lassabban, módszeresebben születnek, így viszont nem fenyeget az a veszély, hogy öt-hat év múlva ugyanazon cég másik tucatnyi mérnöke ugyanazokat a rossz, egyszer már kirostált ötleteket veti fel egy másik pohár sör mellett...

Sokan panaszkodnak, hogy a UNIX még mindig túlságosan fapados, nincsenek grafikus, korszerű alkalmazások és fejlesztői környezetek...

Nem, ez az állítás egyáltalán nem igaz! Az SCO ugyan valóban nem fejleszt ilyen termékeket, se a UnixWare, se a Monterey UNIX alá, de számtalan cég, az IBM-től a legkülönfélébb Java fejlesztőkig, már piacra is dobott számos kiváló produktumot. Sőt, hadd fordítsam meg az állítást, szemben a Windows NT alapú fejlesztőeszközök többségével, amelyek inkább a játékok kategóriájába tartoznak, igen kiváló fejlesztőeszközök vannak az adattárház és Oracle alkalmazások területén. Nem, a UNIX-nak semmi szégyenkeznivalója nincsen, azt hiszem...

Beszéljünk most az SCO-ról, az eredményekről és a tervekről – milyen tanulságokat osztana meg velünk?

Sokat invesztáltunk az elmúlt évben, s nem volt hiábavaló. Egy nagyobb, erősebb SCO elnökeként ülök itt, mint egy éve, nagyobbak a bevételeink és piaci részesedésünk, jobb a láthatóságunk és sajtónk. Új területek meghódítására törekszünk, ezek közül a banki és telekommunikációs területet emelném ki. Az ilyen kiemelt ügyfelek másfajta, megkülönböztetett kapcsolatot igényelnek, ennek megfelelően szerveztük át kereskedelmi szervezetünket.

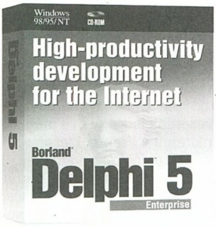
Erőteljesen centralizáltuk tevékenységünket, az eddigi regionális szervezeteket összevontuk. Egységes a világméretű eladási szervezetünk is – egy éve még árakat se tudtunk kitenni a Webre, hiszen ezek országonként és régiónként változtak. Drámaian megnöveltük kereskedőink számát, s a nagy ügyfelekkel való direkt kapcsolattartáson túlmenően a partnerkapcsolatainkban is másfajta mentalitást próbálunk megvalósítani. Eddig folyton azt kérdeztük tőlük, mit vesztek tőlünk, most azt kérdezzük, mivel segíthetünk mi titeket az eladásban. Ne felejtsék, az SCO közvetlenül nem értékesíti termékeit, számunkra partnereink és viszonteladóink a végfelhasználók, így az ő komfortérzetük alapvető fontosságú számunkra.

Befejezésképpen milyen üzenetet bízna ránk?

Ezt is megemlítettem előadásomon, szívet melengető volt számomra, hogy mennyi a UNIX-tól elpártolt régi ismerőssel találkoztam újra ezen a fórumon. S másik jellemző tünet: az egyik előző interjún egy német újságíró negyedik kérdése szólt az NT-ről, tavaly az első és egyetlen. S amit ezek jelképeznek, az az üzenetem: a UNIX visszatért, a UNIX nem halott...

BARTÓK NAGY JÁNOS

Borland INPRISE



- *Készítsen tökéletes kulcsrakész rendszert az új Interbase Expressz segítségével*
- *Az új TeamSource segítségével a fejlesztők jobban és gyorsabban együtt tudnak működni, ezért az egész fejlesztőcsapat termelékenysége növekedik*
- *Az új InternetExpress segítségével nagy sebességű Internet alkalmazások készíthetők*
- *Újdonság az XML támogatása, amivel gyorsan és könnyen szolgáltathat adatokat a WEB felé*
- *Skálázható Internet alkalmazások MIDAS-szal*
- *A fejlesztési időt rövidítik a továbbfejlesztett debug (hibakereső) funkciók, melyek segítenek megkeresni és kijavítani a hibákat a legbonyolultabb projektben is*

Delphi 5

A Delphi és az Interbase párosításával a nagy hatékonyság és teljesítmény a fejlesztés területén egy gyors, alacsony karbantartási költségekkel rendelkező relációs adatbázis-kezelő előnyeivel egészül ki. Az új Interbase Express komponensekkel nagy teljesítményű rendszerek fejleszthetők és terjeszthetők.

A TeamSource forradalmasítja a forráskód karbantartását. A TeamSource a már meglevő forráskód-kezelő programokra épít, valamint kiegészíti azokat, leegyszerűsítve a nagy, elosztott csoportok munkáját.

A Delphi 5 segítségével ultravékony kliens alkalmazások készíthetők DHTML és XML alapokon. Ez teljes értékű, hatékony alkalmazások gyors terjesztését teszi lehetővé az Interneten. Az új InternetExpress tartalmazza a Web Client Page Wizardot, a MIDAS PageProducert és a WebBrokert. Ezek lehetővé teszik elosztott DHTML és XML alkalmazások fejlesztését, amelyek nagy számú kliens párhuzamos kiszolgálását teszik lehetővé, nagy mennyiségű adat esetén is.

Ez a megoldás lehetővé teszi, hogy gyorsan készítsen olyan rugalmas, skálázható alkalmazásokat, amelyek támogatják az Internet e-commerce következő hullámát.

A MIDAS lehetővé teszi valamennyi elosztott komputer szabvány, mint pl. CORBA, COM, MTS könnyed integrálását a már meglévő e-commerce és Internet alkalmazás rendszereibe.

A Delphi 5 a következő új hibakereső funkciókat tartalmazza: Breakpoint ToolTips, Actions, Groups, FPU/MMx View, Drag and Drop támogatás.

Licence akció!

Most:

- **Delphi 5 Enterprise**
- **CBuilder 4 Enterprise**
- **JBuilder 3 Enterprise**

változatokra december 1-től rendkívül kedvező licence árak.
Információkért kérjük keresse irodánkat az alábbi telefon, fax, e-mail és web címen:

SilVert

Borland Magyarország an Inprise Company
Borland Magyarország, 1143 Budapest, Hungária krt. 79-81., tel.: 252-8145
Fax: 363-0098, internet: http://www.borland.hu, e-mail: info@borland.hu

---

linux-unix
hardver
szótár
szakkönyv
Star Office

telebolt
online shop

Kellemes Karácsonyi Ünnepeket, és Boldog Új Évet kívánunk minden kedves eddigi és jövőbeli vásárlónknak!

jövőre az alábbi újdonságokkal várjuk kedves látogatóinkat:

mp3 lejátszók
márkás PC-k
magyar nyelvű szakkönyvek
és még sok újdonság, különlegesség

http://shop.big.hu

Az EDI nem informatikai megoldás, hanem üzleti szolgáltatás

Lassan mindenki elektronikus üzletvitelről, e-business-ről beszél, és feledésbe merül, hogy az Electronic Data Interchange (EDI) technológia már a 80-as években megoldást kínált a megrendelő és szállító közti tisztán elektronikus kommunikációra. *Várkonyi Zsolttal*, a nemrégen alakult aPLUS-EDI Kft. ügyvezetőjével arról beszélgettünk, milyen mértékben terjedtek el az EDI alapú rendszerek ezalatt a közel két évtized alatt, hogyan épült be ez az informatikai filozófia az üzleti világba, és milyen koncepcióval indította be az aPLUS-EDI saját szolgáltatási rendszerét.

Hol van az EDI helye az e-business rendszerek palettáján?

Az EDI kiválóan illeszkedik az e-businessnek abba az igen széles részterületébe, ami a cégek közötti (un. business-to-business) elektronikus kommunikáció teljes körű megvalósítását célozza. Az EDI révén mindenekelőtt az okmányokkal, űrlapokkal kapcsolatos ügyintézés hatékonysága növelhető, hiszen az elektronikus feldolgozás révén az gyorsabbá és pontosabbá tehető. No és nem utolsó sorban olcsóbbá, hiszen a beszállító az okmányok kitöltése során tulajdonképpen az adatbevitelt is elvégzi, és ezzel a megrendelő oldalán jelentős megtakarítás érhető el.

Kik az EDI tipikus felhasználói?

Ahogy az a fentiekből már sejthető, az EDI rendszerek elsődleges felhasználói a kezdetektől fogva a gépipari és nagykereskedelmi ágazatból kerültek ki. Ezeknél ugyanis tipikus az, hogy egy nagy megrendelőnek kell folyamatos kapcsolatot tartani sok kisebb-nagyobb beszállítóval. Az EDI révén nemcsak a papírmunkát csökkenthetik, hanem az automatizált szállításütemezéssel, just-in-time logisztikai rendszerek létrehozásával a raktározási költségek is jelentősen csökkenthetők, és a gyártási idő is lejjebb szorítható. Hangsúlyozni szeretném azonban, hogy az EDI felhasználási területe ennél sokkal szélesebb, kiterjed az államigazgatástól a pénzügyi szektorig sok más ágazatra. Kevesen tudják például, hogy a nemzetközi bankvilágban széles körben használt SWIFT rendszer az EDI egyik legsikeresebb megvalósítása.

Ezekhez a vitathatatlan gazdasági előnyökhöz képest meglepőnek tűnik, hogy ennyi év után sem beszélhetünk még az EDI tömeges elterjedéséről. Miben látja Ön ennek az okait?

Ez egy összetett kérdés, aminek vannak technológiai, koncepcionális és implementációs vonatkozásai is. Világviszonylatban egyébként jobb a helyzet, az USA-ban például már évek óta exponenciális mértékben bővül az EDI piac, mégpedig a csúcstechnológiát használó gyártócégektől kiindulva, és terjedve lefelé a beszállítói láncon. Magyarországon az egyik alapvető probléma, hogy mind a mai napig legtöbben informatikai feladatként közelítik meg az EDI bevezetését, holott ez valójában egy üzleti szolgáltatás, marketing stratégiai kérdés. Először nem is az IT vezetőnek, hanem gazdasági/üzleti menedzsmentnek kell megértenie az EDI bevezetéséből fakadó előnyüket, és csak az implementációs fázisban kell bevonni az informatikai szakembereket. Tagadhatatlan persze, hogy vannak olyan objektív akadályok is, hogy a ma elérhető EDI szolgáltatások általában drágák – legalábbis a kis beszállító cégek mércéjével mérve –, és gyakran azok kliens oldali felhasználói felülete is bonyolult, ami tovább lassítja és drágítja a bevezetést.



Várkonyi Zsolt, az aPLUS-EDI Kft. ügyvezetője

Milyen konkrét válaszokat adnak Önök, mint EDI szolgáltatók ezekre a kihívásokra?

Az aPLUS-EDI Kft. teljes egészében az EDI-vel kapcsolatos szolgáltatásokra épül, így megpróbálunk aktívan hozzájárulni az EDI filozófia általános terjedéséhez is. Tevékenyen részt veszünk a magyarországi szabványosítási folyamatokban, bejegyeztettük és üzemeltetjük az EDI.HU honlapot, ami reményeink szerint szakmai anyagokkal, forgalmazók és felhasználók adataival és egyéb hasznos információkkal aktív szerepet fog játszani a hazai EDI tevékenység összefogásában. Vannak azonban konkrét válaszaink is. Az általunk nyújtott EDI-PLUS szolgáltatási rendszer minden elemét az jellemzi, hogy elérhetőbbé, a legkisebb beszállító cégek számára is könnyen bevezethetővé tegye az EDI technológiát. Áraink jóval alacsonyabbak a ma jellemző piaci árszintnél, aminek alapvetően két oka van. Egyrészt szolgáltatásunk nem zárt hálózatra, hanem a nyilvános Internet szolgáltatásra épül. Másrészt az operációs rendszer, az SQL adatbázisszerver és a webes változatban használt böngésző kivételével minden szoftver komponenst mi magunk fejlesztettünk, tehát nem kell a drága külföldi szoftverek licenszdíjait továbbhárítani a felhasználókra. Arra is nagy hangsúlyt fektettünk, hogy a kliens oldalon mind a telepítés, mind a használat egyszerű legyen, sem profi üzemeletető személyzetre, sem hosszadalmas betanításra ne legyen szükség. Végül megemlítem nagyfokú rugalmasságunkat, ami azt jelenti, hogy a kliens modulokat rövid idő alatt a felhasználók egyedi igényeire tudjuk szabni.

A nagy vállalatirányítási rendszerek gyártói sorban jelennek meg olyan termékekkel, amik ugyan gyakran nem felelnek meg az EDI szabványoknak, de az EDI filozófiájára épülve valósítanak meg internet alapú beszerzési rendszereket. Nem tartanak attól, hogy ez beszűkíti az EDI szolgáltatások piacát?

Mivel egy sikeres EDI megoldás korántsem csak a technológián vagy a terméken múlik, nem tartom valószínűnek, hogy az általunk nyújtott komplex szolgáltatás sikerét veszélyeztetné ezeknek a termékeknek a megjelenése, sőt, ha a gyártók EDI interfész modulokat készítenek saját rendszereikhez, az kifejezetten segíti a szabványos szolgáltatások terjedését. Mi magunk is folyamatosan fejlesztünk ki gateway modulokat nemcsak az ERP csomagokhoz, hanem más EDI szolgáltatók rendszereihez is. Ami az egy adott vállalatirányítási rendszert használó ügyfélkörnek szóló egyedi megoldásokat illeti, azok persze valóban szűkíthetik az EDI piacot, de hosszú távon általában a felhasználóknak sem előnyösek. Gondoljunk például arra, hogy amennyiben egy több helyre dolgozó kis beszállító cég nem szabványos EDI klienst használ, akkor egy univerzális rendszer helyett minden megrendelő felé különböző egyedi alkalmazásokat kell használnia.

Hol tart ma az EDI-PLUS szolgáltatáscsomag piaci bevezetése, és mik a közeljövő fejlesztési tervei?

Gyakorlatilag most zárultak le a fejlesztési és tesztelési munkák, most léptünk ki szolgáltatásunkkal a nyilvános piacra, és első felhasználóinkkal a közeljövőben fogjuk aláírni a végleges szerződéseket. Meglehetősen agresszív díjszabást alakítottunk ki, belépési díjaink pl. kb. 10 százalékát teszik ki a MATÁV EDI szolgáltatásáénak. Ami fejlesztési terveinket illeti, tovább bővítjük a kliens oldalon kínált technológiák választékát, a Windows alapú ill. webes kliens után hamarosan lehetővé tesszük a UNIX alól történő közvetlen elérést is. Rendszerünk jelenleg az ENSZ által kifejlesztett EDIFACT szabványra épül, de tervezzük az ANSI X12 szabvány támogatást is. Folyamatosan emeljük szolgáltatásaink értékét olyan integrációs lehetőségekkel is, mint például az EAN termékadatbázisával való kapcsolat. Ennek a gyakorlati jelentősége pl. ott mutatkozik meg, hogy a megrendelő egy kereső segítségével azonnal össze tudja hasonlítani a különböző szállítók ajánlatait.

Hutter Ottó

A Westel 900 Marketing Információs Rendszere

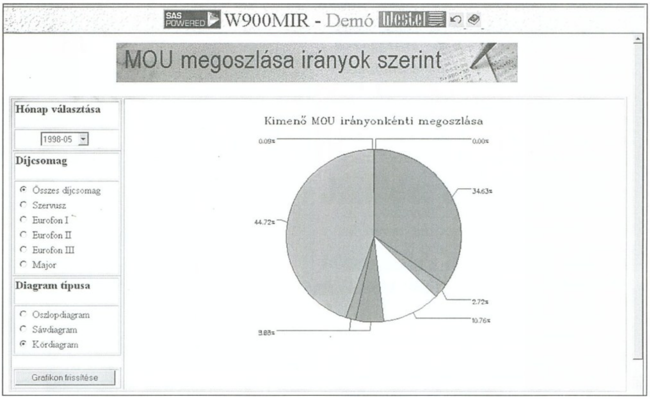
Adattárház a weben

A nagy adatvolumen, az információ-fogyasztók magas száma, és az ezzel együtt járó fokozatosan növekvő információs igény vezetett a Westel 900-nál egy adattárház alapú információs rendszer gondolatához, amelynek kialakításában a cég a SAS Institute-ban és a KFKI ISYS Informatikai Kft-ben talált partnerre.

A magyar mobilpiac stabil vezetőjének számító Westel 900 GSM mobil távközlési Rt. eredményességének kulcsa az ügyfelek és a piac dinamikusan változó elvárásaihoz való gyors alkalmazkodás, az ügyfél központú marketing stratégia. Ennek támogatásához ma már nélkülözhetetlenek az olyan kifinomult számítógépes rendszerek, mint a Westel 900 Marketing Információs Rendszer (W900MIR). Ez az ügyfelekről, hívásszokásaikról, lemorzsolódásról, értékesítésekről nyújt olyan információkat, amelyek segítik a vezetőket, elemző szakembereket az ügyfelek igényeinek, szokásainak, jellemzőinek jobb megértésében, az ügyféllel kapcsolatos stratégiák kialakításában (ügyfélmegtartás, elégedettség növelés, ügyfél érték növelés), valamint a cég erőforrásainak az ügyfélelérési pontokon történő optimalizálásában.

Információ-szolgáltatás szempontjából a távközlési cégek rendkívül jó helyzetben vannak, hiszen az ügyfélnyilvántartó rendszerekben, a kapcsolóközpontokban napi rendszerességgel képződnek részletes, jó minőségű adatok. Azonban a rendkívül nagy adatvolumen, az egymástól függetlenül működő adatforrások, a jelentés alapú (beépített) lekérdezések és a korlátozott kapacitású táblázatkezelők rendkívül nehézkessé és lassúvá teszik a kifinomultabb elemzéseket, ami egy új termék bevezetését megelőző időszakban elég fájdalmas tud lenni.

A W900MIR rendszer amellett, hogy integrálja a különböző adatforrások adatait egyetlen stratégiai adatraktárba, lehetővé teszi trendek, tendenciák elemzését. Biztosítja kiterjedt felhasználói bázisa számára, hogy a megfelelő információ, a megfelelő időben, a megfelelő személy számára rendelkezésre álljon. A rendszer legfontosabb feladatai:



- Folyamatosan követni a megszerzett ügyfélkör karakterisztikáját, mutatni a bekövetkezett változások tendenciáját.
- Mérni a marketing programok eredményességét
- Azonosítani az ügyfélszegmenseket, megállapítani az ügyfelek értékét
- Az információkat a megfelelő időben, a megfelelő helyre továbbítani (felső vezetés, középvezetés, elemzők)

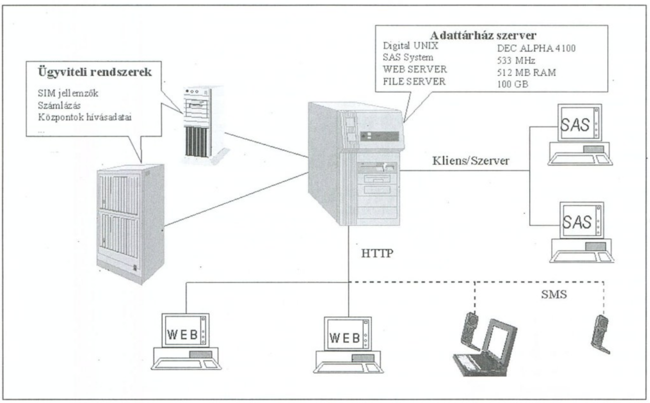
Megvalósítás modulonként

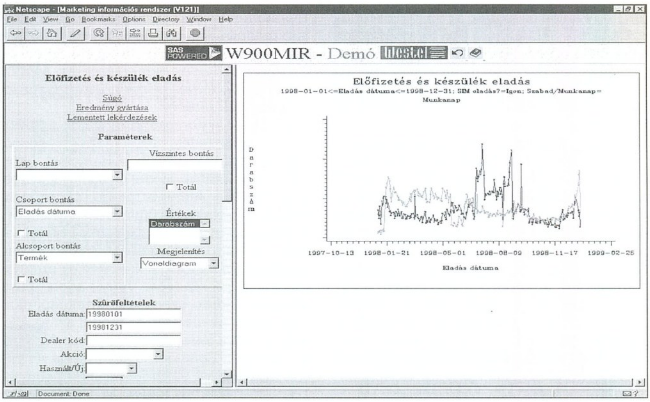
A W900MIR projekt 1997 októberi kezdetekor a fejlesztők a modulonkénti megvalósítás mellett döntöttek. Az első modul a marketing osztály által legfontosabbnak ítélt témakört fedte le. Az előfizetői modul – amely a díjcsomagokkal, felfüggesztésekkel, ügyfél értékkel, és előfizetői forgalommal kapcsolatos információkat nyújt a felhasználóknak – elkészítése két hónapot vett igénybe, és 1997 decemberi átadása után többször is átdolgozásra került a változó igényeknek megfelelően.

Ezután következett a szolgáltatások és termékek értékesítésével kapcsolatos információkat (akció, üzletkötő, díjcsomag, készülékek, regionális megoszlás) szolgáltató modul. Az információ-szolgáltatás mellett a W900MIR rendszer bizonyos értékesítési adatok országos gyűjtését is támogatja.

Az értékesítési modul sikeres startját követően 1998 márciusában kezdődött el a forgalmi modul fejlesztése, melynek eredményeire több osztály is igényt tartott. Ez a modul egyrészről a hálózati forgalomról nyújt technikai jellegű információkat (trönk, kapcsoló központ, hívás-rekord típus, híváshossz) a műszaki-fejlesztési osztály számára, másrészről a társszolgáltatókkal történő elszámolás mellett a hívásforgalom marketing szempontú elemzését is támogatja. A 1998 utolsó negyedében került sor a kiemelt ügyfelekkel kapcsolatos információkat szolgáltató modul fejlesztésére. Jelenleg három különböző modul fejlesztése folyik; a külföldi hálózatban bonyolított forgalmak elemzését lehetővé tevő Roaming modulé, az előrefizetett szolgáltatást igénybe vevő előfizetők adatait tartalmazó Dominó modulé, és az értéknövelt szolgáltatásokkal kapcsolatos információkat szolgáltató modulé.

A lépésről-lépésre történő megvalósítás több szempontból is szerencsésnek bizonyult. Egyrészt azért, mert így nagyon rövid időn (egy-két hónapon) belül fel lehetett mutatni az első eredményeket, és ez meggyőz-





te a vezetőket is a beruházás hasznosságáról. Másrészről egy olyan gyorsan változó környezetben, mint a telekommunikáció nem szerencsés hosszú (esetleg több hónapos, vagy éves) tervezési és megvalósítási ciklusokban fejleszteni, mert nagyon könnyen előfordulhat, hogy a fejlesztés végére a rendszer elavul. A kis lépések taktikáját választva ezt a buktatót elkerülhetjük.

Különböző felhasználóknak különböző elérési módok

Felhasználói szempontból kétféle elérési módja van a W900MIR-nek. Az egyik a „hagyományos" ügyfél-kiszolgáló megközelítésen, a másik az internet technológián alapszik. Az előbbit a mélyebb szintű, összetettebb elemzést igénylő elemzők, illetve a rendszer adminisztrátorai használják, míg a felhasználók többsége web böngészőn keresztül nyer információkat a rendszerből. Ezen kívül a legfontosabbnak ítélt mutatószámokat (értékesítés, előfizető szám) a W900MIR rendszer naponta elküldi a felső és középvezetés tagjainak mobiltelefonjára.

A web alapú információ-szolgáltatásnak két fő iránya van. Az egyik az ún. „web publishing", amelyben előre elkészített diagrammok, illetve összekapcsolt táblázatok között böngészhetünk, míg a másik esetben a felhasználó on-line kapcsolatban van a rendszerrel, böngészőjében kérdéseket tehet fel, ezeket a rendszer feldolgozza és az eredményt a böngészőben mutatja meg.

Annak érdekében, hogy a megfelelő információ a megfelelő időben a megfelelő helyen rendelkezésre álljon, három felhasználó-típust különböztetünk meg. Egy felsővezető általában a főbb mutatószámokra koncentrál, míg az elemzők órákat töltenek el azzal, hogy az adattárházbeli adatokat más és más aspektusból vizsgálják, így számukra a legapróbb részletek is fontosak. A középvezetők folyamatosan igénylik a területük operatív tevékenységét jellemző részletes adatokat. A rendszer a felhasználók e három típusának különböző, testreszabott kiaknázási felületet kínál.

Egy internet technológián alapuló megoldás óhatatlanul felvet biztonsági kérdéseket. Tekintettel arra, hogy a W900MIR rendszer csak a cég belső intranetjén érhető el külső behatolástól nem kell tartani. Azonban a rendszer több száz felhasználója sem élvez azonos jogokat, nem érhet el minden, a rendszerben tárolt információt. Az illetéktelen hozzáférés kizárása érdekében azon túl, hogy többszintű jogosultsági rendszert használunk minden kérést naplózunk. Ez utóbbi egyébként a terhelés optimális elosztásában is nagy segítségünkre van.

Tapasztalatok és távlatok

Az első év tapasztalata alapján a rendszer számos előnye megmutatkozik. A felhasználók adatok kezelése és bonyolult riportok előállítása helyett információk kinyerésére, elemzésre tudnak koncentrálni. Komoly erőforrás megtakarítást jelent az is, hogy az Informatikai Osztály munkatársai nem foglalkoznak ad-hoc információs igényekkel, csupán az adattárházat kell ellátniuk adatokkal.

Az információs szigetek megszűnésével, a rendezett adatok – az igazság egyetlen változataként – pontos, megbízható és hiteles információk alapjául szolgálnak. Az sem mellékes, hogy az információs igény megjelenése és kielégítése között eltelt idő jelentős csökkenése részletesebb, mélyebb, szerteágazóbb informálódást tesz lehetővé, nagyobb átláthatóságot biztosít.

Hangsúlyozni szeretnénk, hogy véleményünk szerint az adattárház alapú információs rendszer nem egyszerűen egy projekt, hanem egy folyamat, melyben nagy jelentőséggel bír a kis lépések stratégiája. A távlati cél egy teljesen átfogó rendszer, amely a marketing, az ügyfélszolgálat, üzemeltetés, szerviz és további területek számára jelentős üzleti előnyt biztosít, ezáltal is segítve a Westel 900-at az egyre élesedő piaci versenyben.

TORDA ÉVA, TÓTH RÓZSA, PAPP ATTILA

Multipiacos távkereskedési rendszer útján az Értéktőzsde

Egy évvel ezelőtt foglalkoztunk a Budapesti Értéktőzsde (BÉT) távkereskedési hálózatával, az új hálózati infrastruktúrával, és a jövőben a nyílt hálózatok felé való nyitással. Ezúttal az alkalmazási rendszer szempontjából vizsgáltuk meg a BÉT technológiáját. Kérdéseinkre *Véner András*, az Értéktőzsde ügyvezető igazgatóhelyettese válaszolt.

Milyen követelmények fogalmazódtak meg az alkalmazási rendszerrel szemben?

V. A.: Három fő követelményt kellett teljesíteni. Egyrészt távkereskedési rendszerre volt szükségünk, mert a világ efelé megy, és a BÉT szándéka is, hogy minél többen kapcsolódjanak a rendszerhez. A másik feltétel, hogy minden piacot képes legyen kiszolgálni, értve ez alatt az azonnalit, és a derivatívnak a határidős és opciós részét egyaránt. Végül fontos követelmény, hogy mindezeket integráltan végezze. A pályázatban még arra is volt kitétel, hogy legalább 200-400 munkaállomást kiszolgáló kapacitású rendszer legyen.

Hogyan történt, kire esett a választás, mi volt a döntés fő szempontja?

V. A.: Pályázatot hirdettünk és az előértékelések alapján végül két rendszer maradt talpon. Az egyik a párizsi tőzsde (Matif) saját fejlesztésű kereskedési rendszere, amely Tandem gépeken fut és igazából egy konkurens tőzsdei alkalmazás. A másik az ausztrál ComputerShare (CSL), amely integrált, multipiacos távkereskedési rendszer szállítására tett ígéretet. Végül is a fő döntési szempont az ár, valamint üzleti, üzletpolitikai megfontolások voltak, egyéb szempontok (karbantartás, rendszertámogatás, kényelmi szempontok jobb lehetőségei) mellett. Ezért döntöttünk az ausztrálok mellett. A fővállalkozó svéd CMA cég, a telepítésért és az első vonal beli támogatásért felelős a Dataware, valamint az ausztrál CSL alkotta hármas konzorcium által szállított MMTS (Multi Market Trading System) közel egy éve működik hiba nélkül az azonnali piac távkereskedését kiszolgálva. A nekünk és a brókercégeknek fontosabb, a kényelmi szempontoknak megfelelő kisebb beállításokat folyamatosan tesszük meg. Tulajdonképpen minden olyan funkciót tartalmaz, amely a BÉT meglehetősen bonyolult távkereskedési működésében szükséges. Ilyen például az Államadósság Kezelő Központnak az úgynevezett aukciós funkciója, amelyet a rendszer szintén kezel, hiszen az MMTS-sel licitálnak a cégek és a rendszer az aukció lezárása után automatikusan szétosztja a megvásárolt mennyiséget.

Melyek a programrendszer fő jellemzői?

V. A.: A szoftver egy kliens-szerver alkalmazás, amely bérelt vonali hálózaton fut. Adatbázis vezérelt programcsomag, amelyet ezres nagyságrendű kereskedési paraméter vezérel. Ezeket a paramétereket a

BÉT egy külön csoportja, az adatbázis-rendszergazdák állítják be. Az adatbázisban nem csak a kereskedéshez szükséges elsőrendű adatok (kereskedők és termékek adatai) vannak beépítve, hanem mindazok az események is, amelyek a kereskedést meghatározzák (például a kereskedés kezdete, szakaszai, napközbeni kereskedési események, esetleges felfüggesztés, kitiltás, ajánlattételi, illetve kötési limitek, és a kereskedés vége paraméterei). A paramétereket céghez, piachoz, időszakhoz vagy papírhoz lehet kötni. Ezért azt is mondjuk, hogy az alkalmazás paraméter-vezérelt. Tehát itt helyben állítjuk be mindazokat a kereskedési szabályokat, amelyeket a BÉT kereskedési szabályzata határoz meg. Mivel bármilyen kereskedési paraméter szabály változtatása egyetlen paraméter, vagy paraméter csoport átállításával történik (pl. a kereskedési idők kiterjesztése), ehhez a mi szakember gárdánk elegendő.

Milyen adat-báziskezelőt használnak, és miért pont azt?

V. A.: Az MMTS rendszerhez az Informix adat-báziskezelőt alkalmazzuk alap adatbázisként. Amikor a távkereskedési szoftvert írták, az Informix már olyan funkciókkal rendelkezett, amelyek a teljesítmény és megbízhatóság, illetve biztonságtechnika szempontjából is egy ilyen rendszerhez elengedhetetlenül szükségesek. Említettem, hogy az adatbázis paraméterek beállítási algoritmusa egyszerű, ezt a feladatot munkatársaink természetesen adatbázis paraméterezési szakértelem megszerzésével végzik. Az Informixot a back-office jellegű feldolgozásra, leginkább a riportok generálására használjuk. Bizonyos MMTS rendszeradminisztrációs utility-k (például brókercégek kereskedésének megengedése, illetve felfüggesztése) szintén az Informix adatbázisban van kezelve. A valós idejű alkalmazáshoz az ausztrál szoftveres cég egy memóriában futó speciális adat-báziskezelőt fejlesztett. Ez az úgynevezett Trading Engine, amely az Informixból minden olyan adatot, ami a napi valós idejű kereskedéshez szükséges, kivesz, és RAM-ban tárol, így napközben a kereskedési időszak alatt szinte nincs Informix adatbázis művelet. A napi kereskedés lezárultával a biztonságos adattárolás, mentés és archiválás Informix-ban történik.

Hogyan elégítik ki a biztonsági követelményeket?

V. A.: A paraméterek megfelelő beállításával a kellő adatbiztonságot tudjuk elérni, ezáltal semmiféle jogtalan, vagy illegális adathozzáférés nem történhet. Ily módon a logikai adatbiztonság teljes mértékben megoldott. Nagyon kicsi az esélye annak is, hogy emberi mulasztásból valamiféle adatbiztonsági probléma keletkezzen. Az eddigi zárt hálózati és kliens-szerver megoldásból következően a szerver gateway oldala és a kliens egy magánhálózaton futottak. Idén szeptembertől megnyitottuk a hálózatot, ami azt jelenti, hogy a bróker oldalon engedélyezzük a hálózat további nyitását. Ehhez viszont bevezettünk addicionális védelmi eszközöket, amelyek legalábbis nem csökkentik a biztonsági szintet, és ami a bróker oldalon további tűzfalak, routerek, a BÉT központ oldalán egy redundáns tűzfal páros telepítését jelentette. Jövőre, ha vége lesz a 2000. év dátumváltása miatt meghirdetett moratóriumunknak, még egy további titkosító modullal is növeljük a bróker oldalon a biztonsági szintet.

Kérem röviden ismertesse az MMTS főbb moduljait. Milyen a rendszer logikai felépítése?

V. A.: A legfontosabb modulok a következők: kereskedés, államadóssági aukció, napvégi tevékenységek (elszámolás), információ értékesítési modul és az úgynevezett SAI (System Administration Information) modul. A kereskedés úgynevezett értékpapír táblákon folyik, amelyek a különböző értékpapír csoportoknak és üzlettípusoknak megfelelően vannak előkészítve és ezekhez jogosultságok rendelve. Vagyis adott típusú üzleteket adott üzletkötők értékpapírokra köthetnek. Az elszámolás modul azt az állományt hozza létre, amely alapján a Központi Elszámoló Rendszerház (KELER) a tényleges elszámolást elkészíti. Az információ értékesítési modul révén az úgynevezett "adatvendoroknak", azaz hírügynökségeknek és ügynökségeknek valós idejű online információt ad a kereskedés menetéről. Ez a folyamat egy teljesen szeparált hálózaton és teljes mértékben szétválasztott adatküldő rendszerrel valósul meg. Az úgynevezett SAI modul az MMTS szerver részéhez (OLTS) kapcsolódik és a feladata az adatbázis-karbantartás és a riportkészítés. Ezen állítjuk be a már említett kereskedési paramétereket, és ennek segítségével készülnek a BÉT üzletmenetek során és záráskor a riportok. Az MMTS áll a központi részből (OLTS) és a TW (TraderWorkplace) kliens modulokból. Az OLTS két fő elemét a kereskedési szerver szoftver és a C-ben írt gateway szoftver rendszerek alkotják, melyek HP-UX 10.20 verziójú Unix operációs rendszerben futnak. Gateway szinten is UNIX alatt futó alkalmazások vannak, mégpedig teljesítmény-megosztásba szervezve. Ezáltal a felhasználók egyenletesen oszlanak el a jelenleg három élesben működő gateway-en. A kliens szinten Windows NT operációs rendszerben futó Visual C-ben írt program található.

Mi történik a rendszerrel a jövőben, mikor lesz teljesen kész a multipiacos működésre?

V. A.: Augusztusban megállapodtunk a CMA-CSL-Dataware konzorciummal a származékos piacok elektronikus kereskedését lehetővé tévő (a derivatív modult is tartalmazó) MMTS II bevezetésére, amelyre 2000 őszén kerül sor. Ez a terminus a BÉT számára túl távoli, így a határidős és opciós piaci kereskedést saját erőből, engedélyezett hozzáfejlesztéssel oldjuk meg, amíg a végleges MMTS II rendszer elkészül. Az átmeneti határidős távkereskedési modul ez év szeptember 17-e óta már működik, az átmeneti opciós piac pedig várhatóan 2000. február közepétől fog a mi szoftverünk nyomán működni. Így három hónap múlva már teljes, de átmeneti többpiacos rendszer működik majd a BÉT-en. A végleges, minden igényt, kényelmi szempontot is kielégítő MMTS II pedig 2000 őszétől kerül éles üzembe.

Milyen közvetlen feladatokkal foglalkoznak?

V. A.: Elindult az ún. bróker liberalizációs projekt. Ennek lényege, hogy a BÉT távkereskedési hálózata a brókerek oldalán megnyílik, az eddigi teljesen zárt kereskedési rendszert brókerek lokális hálózatain (LAN) saját belső rendszereikkel kapcsolhatják össze és valós idős adatokat fogadhatnak, illetve küldhetnek a távkereskedési rendszerhez. A meglehetősen bonyolult projekt alkalmazások létrehozását, illesztését és fokozottabban a teljes rendszer biztonságát veti fel. Várhatóan az alap MMTS rendszerért felelős svéd-ausztrál-magyar konzorcium (CMA-CSL-Dataware) már létező interfész megoldásai közül fogunk ajánlani a brókereknek. Az interfész egyik oldalán közvetlen a kommunikáció a központi BÉT rendszerrel, a másik oldalon pedig egy a brókercégek által nyilvánosan elérhető API van, amelyhez a brókerek saját belső rendszerüket illesztő alkalmazást írhatnak. A projekt szabályzati, jogi és technikai feltételei kidolgozásának befejezése előtt tartunk és várhatóan 2000 első negyedévének végén a rendszer bróker oldali kiterjesztése a gyakorlatban is megvalósul.

Hogyan készül fel a BÉT a dátumváltásra?

V. A.: Kereskedési szempontból semmiféle problémát nem okoz majd a 2000. év dátumváltása. A kereskedési rendszert leteszteltük, többször belső tesztek és egy alkalommal integrált teszt végrehajtásával, amelyben a brókerek is részt vettek. Műszaki tartalmát tekintve teljes körű tesztelést hajtottunk végre és az Y2K szempontjából hiba nélkül zárult a teszt, amelynek során a teljes kereskedelmi napot (nyitás, zárás, adatértékesítés, hírügynökségek informálása) vizsgáltuk. Ugyanakkor előírtunk a BÉT tagok számára egy Üzleti Folytonossági Tervet (ÜFT) annak érdekében, hogy az ügymenet zavartalanságát minden körülmények között biztosítsuk. Az esetlegesen fellépő hibák modellezését is előírtuk és megterveztük, sőt bizonyos hibákra modelleztük is a rendszert. Az ÜFT-ben előírtak a bróker tagok számára is kötelező érvényűek. A BÉT által modellezett helyzetek az elkészített úgynevezett riadóterv szerint a teljes üzleti láncban jól vizsgáztak. Teljeskörűen felkészültünk arra, hogy minden várható és váratlan eseményt kezelni tudjunk. A BÉT moratóriumot hirdetett, amely szerint 1999. szeptember 30. és 2000. január 15. között tilos mindenfajta informatikai eszközbeszerzés, telepítés, változtatás, új rendszerek bevezetése. Vezetésemmel létrejött a 2000. év Irányító Központja, amely a BÉT tagjai közötti minden olyan Y2K feladatot koordinál, ami még 2000. március 31-ig felmerülhet. Ezen belül elkészült az úgynevezett 0-Day forgatókönyv, amely 1999. december 29. és 2000. január 4. között órára és percre szabályozza a különböző területeken a szakemberek tevékenységét és a BÉT, az elszámolóház és a stratégiai partnerek (Matáv, Synergon, Dataware) együttműködését. A BÉT-en december 29. és január 4. között 24 órás ügyeletet tartunk, és január 2-án nem éles adatokkal, de a bróker cégek, illetve képviselőik kötelező részvételével teljes körű kereskedési napot tartva ellenőrizzük a rendszerek kétezer év állóságát. Bár a BÉT szerette volna az európai tőzsdékhez hasonlóan az évszámváltáskor nyitva tartani, nem teheti, mivel a hazai bankok sem tartanak nyitva. Ezért a tőzsde, a bankokhoz hasonlóan, január 4-én nyit ki először a jövő évben.

Kovács Attila

Higgyen a szemének!
Ingyenes áru mellé árkedvezmény!

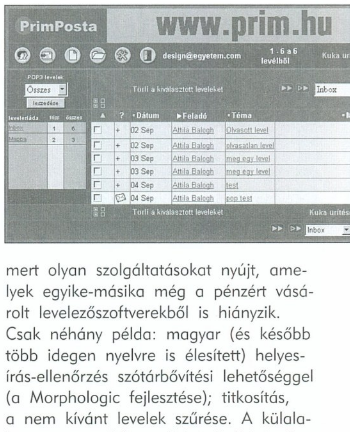
Free mailhez free Internet Kalauz?

Hát, ha nem is egészen ingyen, de szűkített önköltségi áron! Vagyis: akik a Prím Online október 15-én indult ingyenes levelezési rendszerében postafiókot nyitnak, azok a jövő évre úgy fizethetnek elő az Internet Kalauzra, hogy mindössze az egy példányra jutó nyomdaköltséget, a postázás díját és a két összeg áfáját kell kifizetniük.

Ez egy példányra vetítve 178, éves szinten 1958 forint!

(Csak összehasonlításképpen: jövőre az Internet Kalauzt az újságosoknál 336 forintért fogják árusítani, az előfizetők pedig 3080 forintért rendelhetik meg az évfolyamot, számonként tehát 280-at fizetnek.)

A Prím Posta ingyenes levelezési rendszert nemcsak azért érdemes igénybe venni, mert ennyire leviszi az Internet Kalauz árát, hanem azért is,



mert olyan szolgáltatásokat nyújt, amelyek egyike-másika még a pénzért vásárolt levelezőszoftverekből is hiányzik. Csak néhány példa: magyar (és később több idegen nyelvre is élesített) helyesírás-ellenőrzés szótárbővítési lehetőséggel (a Morphologic fejlesztése); titkosítás, a nem kívánt levelek szűrése. A külalakot maga a felhasználó is befolyásolhatja, beállíthatja a neki tetsző színvilágot. Beállítható, hogy az innen küldött levélre írott válaszok automatikusan egy másik postaládába érkezzenek, és a rendszeren keresztül a másik ládába beérkezett levél is megnézhető...

Ha teheti, mihamarabb keresse fel a **www.prim.hu** címet, nyisson postaládát, és ha úgy gondolja, mindjárt fizessen is elő az Internet Kalauzra. Az 1958 forintos megrendelést csak ezen az úton, a Prím Posta levelezőrendszeren keresztül fogadjuk el.

A konvergencia ericssonos formái

Túlzás nélkül a gazdaság világtörténelmének egyik legnagyobb technikai fordulata zajlik ezekben az években. Tényleges, intenzív világgazdaság születik a mára már extenzív értelemben kialakult világméretű keretek között. Ha ma valahol kis cég alakul, úgy lehet, az internet által heteken belül a világszínpad szereplőjévé válik. A távközlés és a számítástechnika önmagában is, a konvergenciának is nevezett egyesülésével pedig különösen hatékonyan, a történelemben példátlan tempóban szabja át az ipari, kereskedelmi folyamatokat. Az ezt kísérő műszaki fejlemények tehát nem minősíthetők puszta technikai érdekességeknek, jelentőségük messze nagyobb.

A fölsőbb szinteken lezajló szabványosodás és konvergencia okán a hálózati információ hordozó közegétől függetlenül mindenütt IP-s kommunikáció zajlik. Ennek a jelenségnek egyik természetes velejárójaként a távközlési gyártó-szolgáltató cégek sorra készítik el saját kommunikátoraikat, illetve távközlési berendezésekkel együttműködő számítástechnikai eszközöket fejlesztenek-vásárolnak az integrált hang- és adatszolgáltatások mobil támogatására. Cikkünkben az Ericsson ezzel kapcsolatos stratégiáját mutatjuk be.

Napjaink egyik legfontosabb műszaki fejleménye a hálózati konvergencia, vagyis a hálózati protokollok egységesedése az IP jegyében, valamint a legkülönbözőbb hálózati forgalmak egyneművé válása. Ezzel rövid távú realitássá vált az egyidejű hang-, adat- és videoforgalom ugyanazon hálózatokon. Mindez másfelől tekintve a számítástechnika és a távközlés egyesülésének folyamata. Ráadásul az OSI modell legalsó szintjében, a fizikaiban is változások mennek végbe: a fölsőbb szinteken lezajló szabványosodás és konvergencia okán jelentőségét veszti a hálózati információ hordozó közegének milyensége. Ha rézvezetékről van szó, annak sávszélességét a DSL tágítja ki, terjed az üvegszál; de fontos folyamat az is, ahogy a Föld körüli műholdhálózaton, a kiépülő mikrohullámú hálózaton vezeték nélkül teljes értékű, nagy sávszélességű IP-s forgalom zajlik.

Mindez speciális módon érinti a távközlési cégeket mint telefonszolgáltatókat, ezen a szolgáltatásokat is, a készülékeket is értve. A gyártó-szolgáltató cégek némelyike létrehozta saját kommunikátorait, ezeket a mai lehetőségek mellett már szabályos kis PC-knek is tekinthető számítástechnikai eszközöket. Az egyik platform, amelyet ehhez föl lehetett használni, a brit Psion Series 5 technológia, amelynek operációs rendszere az 1982 óta fejlődő beágyazott EPOC. Ez utóbbi gazdája ma a Psion közreműködésével megalapított Symbian cég. Eme tavaly júniusban indult cég további résztvevői: az Ericsson, a Nokia, a Motorola, a Matsushita. Az EPOC operációs rendszer perspektíváját tehát az jellemzi, hogy a legnagyobb celluláris telefontechnológiájú távközlési cégek zöme támogatja a kommunikátorszabvánnyá válásban. Külön cikket szentelünk a Psion EPOC alapú kézigépének, ezért ezúttal nem írunk bővebben az Ericsson megfelelő, OEM szerződés keretében a Psion által gyártott MC 218 kézigépéről. Tudomásunk szerint ez az első és mindeddig egyetlen epocos mobil távközlési célkészülék, amennyiben beépített modemje és a már a Psion Series 5-ben is alkalmazott infravörös portja segítségével képes a közvetlen kapcsolatra az Ericsson GSM telefonjaival. Emellett az MC 218-ban alkalmazott EPOC alapú távközlési funkciók kifejlesztésében (SMS, fax, My Phone, e-mail, webböngészők), vagyis az EPOC a fő célnak megfelelő irányú továbbfejlesztésében az Ericsson maga is részt vett mint a Symbian tagja. A tervek szerint 2000 nyarán az Ericsson forgalomba hoz valódi epocos kommunikátort is, az R380-as mobil telefont.

A mobil távközlési technikának meg kell küzdenie egy ellentmondással: az egyre bővülő funkcióigények nyomására a szerkezeteknek egyre összetettebbekké kellene válniuk, ez viszont csökkenti a mobilitást, és előnytelen lehet az energiafelhasználásra nézve is. Az egyik áthidaló megoldás a moduláris felépítés: álljanak külön a számítógépek (kiváltképp beleértve a kézigépeket), a telefonok, a nyomtatók, a fejhallgatók stb. Azonban ez esetben minden módon meg kell könnyíteni a kapcsolatteremtést köztük. Az egyik ezt célzó megoldás a teljesen nyíltan és ingyenesen használható Bluetooth rövid hatótávolságú rádió alapú technológia, amellyel az eszközök fölszerelhetők, s amely várhatóan a mobil szabványok egyikévé válik, 2002-re százmillió GSM-készülék tartozéka lesz az üzleti becslések szerint. Ezt körülbelül két éve a Bluetooth érdekcsoport (Special Interest Group, SIG) fejlesztette ki, amelynek alapító tagjai: az Ericsson, az IBM, az Intel, a Nokia és a Toshiba. A csatlakozók száma rohamosan nő (Sony, Hasselblad stb.). Maga az összeköttetés 2,5 gigahertz frekvencián 1 megabit/másodperces sávszélességű átvitelre képes, legföljebb 100 méteres távolságig. A hálózathoz kapcsolt eszközök a slave-ek, amelyek a master központi eszközzel kommunikálnak. Az átvitel zavartalansága érdekében az egyidejűleg adatkapcsolatban álló legföljebb 8 eszköz átvitele automatikusan szinkronizálódik, azaz osztoznak a frekvencialépcsőkön. A teljesítményigény az intelligens kommunikáció lehetőségeinek kihasználásával az áthidalandó távolsághoz, illetve a forgalom nagyságához igazodik. Természetesen a technológiát nem csupán a mobil távközlésben lehet előnyösen fölhasználni, hanem általában a kishálózatokban, illetve a hálózati perifériákon, kiegészítve az ilyesmire használatos eddigi megoldásokat (IrDA stb.). Ennek megfelelően a GSM hálózatokon kívül másokkal (LAN, PSTN) is képes kommunikálni. Mint az egyik fő kezdeményező, az Ericsson a Bluetooth-szal felszerelt eszközöket (mobil készülékek, fejhallgatók, PC-kártyák) nagy energiával fejleszti, illetve létrehozta a Bluetooth Core megoldáscsomagot. Ennek rádiómodulja teszi lehetővé a vezetékek nélküli kapcsolatot, az alapsávvezérlő pedig fenntartja az összeköttetést, engedélyezi a felhasználó hozzáférését, és kialakítja a berendezések közötti kapcsolatot.



Az Ericsson MC 218-as kis PC-je a Psion Series 5-ösére épül, mellette a vele infrakapcsolatot tartó egyik telefontípus

Érdemes még megemlíteni néhány, az Ericson által – elsősorban nem kereskedelmi forgalmazás céljával, hanem a technológia lehetőségeinek népszerűsítése érdekében – kifejlesztett eszközt. Fej- (fül-) hallgató: rezgéssel jelzi a hívást, a fogadása és a hallgatóról való hívás gombbal, hangfelismerővel kombinált adattárral végrehajtható. Karóra: képes a PC Microsoft Outlook címjegyzékével és előjegyzési naptárával, teendőlistájával való automatikus szinkronizációra, elektronikus levél olvasására. Hordozható merevlemez-meghajtó: elsősorban adatállományok tárolására és PC-s kezelésére való. Digitális fényképezőgép: az elkészült (esetleg kommentált) fényképek mobiltelefonnal azonnal elküldhetők az interneten át. A svéd C Technologies fejlesztette ki Bluetooth C pent, amely kézírás közben, vagy ilyen és nyomtatott szövegeken karakterfelismerést végez, és az eredményt 8 megabájtos memóriájában tárolja; illetve a Bluetooth képességgel a kézzel írt szöveget mint karaktersorozatot átviszi a kapcsolódó számítógépbe. PC kártya: amellett, hogy a PC Bluetooth-kapcsolatát lehetővé teszi, alkalmassá teszi a gépet a master szerepére. Elektronikus pénztárca: helyettesítheti a kézi kártyaleolvasást, illetve az intelligens pénztárca egyéb funkcióival is szolgál, beleértve az információ hitelesítését és titkosítását.

Végül: a legfontosabb alkalmazás nyilvánvalóan az internet-hozzáférés. Kétségtelen, hogy a mobil telefonokkal együtt alkalmazott kézigépek, illetve a kommunikátorok megfelelő személyes megoldást adnak. Azonban főleg a munkahelyek kommunikációjának megszervezésekor szükség lehet arra, hogy a kapcsolatot ne egyedi utakon valósítsák meg. Ez esetben is kombinálható a Bluetooth rövid hatótávolságú kapcsolattartási technológia és a vezeték nélküli internet-hozzáférés WAP (Wireless Internet Access) protokollja, miáltal egységes és automatikus lehet az intranettel való kapcsolattartás is.

Tihanyi László

Az EPOC platform

A Microsoft Windws CE-hez képest pontosan ellenkező irányból érkezett meg a PC-s operációs rendszer szintre a Psion kezdeményezte, ma pedig a Symbian által gondozott EPOC fantázianevű, 32 bites, többfeladatos, beágyazott operációs rendszer. Cikkünk ennek a fő tulajdonságait boncolgatja, érintve közben a kéziszámítógép-piac általános szoftvertrendjeit is.

A funkciók kiszolgálása a kezdő cél, ami a túlburjánzást megfelelően korlátozza. Ezt a rendszert azonban, a kézigépek feladatkörének átformálódásával, mára az intelligens távközlés egyik szabványává kívánják emelni, ami a legnagyobb piaci ígérete is.

Nagy rendszerek kézi terminálja volt a Psion Organizer, és ebben a feladatkörben használhatók a többi psionos kézigépek is (a Series 3 és a Series 5 tagjai, a Siena). Ezek fejlődése azonban egyrészt a technológia képességeinek ugrásszerű előrelépésével, másrészt a piac formálódásával párhuzamosan zajlott. Az asztali gépek laptopokká, majd noteszgépekké zsugorodtak; megnyílt a kézigépek, tollas gépek műszaki lehetősége; az utóbbi két fajtában használatos processzorok a mai 32 bites ARM-okig fejlődtek. Megmozdultak a nagy gyártók, a 3Com, a Hewlett-Packard, megjelent a Windows CE. Lényegében megnyílt a kézigéppiac, és e számítógépek a PC-k kategóriájáig emelkedtek.

Mire azonban mérhető haszonnal kecsegtető önálló kézigéppiac alakult ki, világossá vált: ezek az eszközök voltaképpen nagyvállalati, nagy informatikai rendszerek termináljaiként nyerik el igazi hatalmukat. Azaz abban a funkcióban, amely megfelel a Psion eredeti koncepciójának. Mindehhez az utóbbi néhány évben a távközlés konvergenciája, valamint az internet kialakulása járult. Tulajdonképpen nem mondható, hogy önmagukban a hálózati gépek – a windowsos NetPC, az IBM, a Sun stb. hálózatigép-koncepciója – lehengerlő sikert értek volna el, bár ilyesmit is remélt az ipar; de azért e megoldásokkal együttesen már az a helyzet, hogy az intelligens eszközök skálája csaknem teljesen be van népesítve. A Smart Cardtól a PC-s szerver szintjéig mindenféle eszköz állandó készenlétben áll, ha valami irányváltás következnék be az informatika használatában. Ma a nagy rendszer az internet és a vállalati IP-s intranet, továbbá (a konvergencia megvalósulásával ezzel esetenként összekapcsolódva) a távközlés. A kis mobil eszközök tehát ilyen rendszerek perifériái, önmagukban vett hatalmukon túl. Ez utóbbi tekintetében pedig általában elérik a PC szintjét.

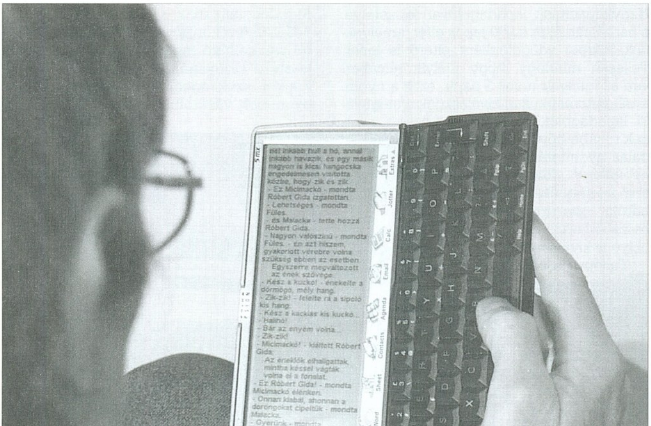
Mindehhez megfelelő operációs rendszerre van szükség. A Microsoft Windowsa eleve a személyi számítógépet szolgálta, sajátos koncepció alapján: egyfajta totalitás ambíciójával, és gazdag eszköztárral a testreszabás céljára. Ez egyaránt lehetővé tette a tipikus személyi számítógépes használati módokat, beleértve az önképzéssel önmaga informatikusává vált "sofisticated userét" vagy "power userét", illetve a vállalati rendszerek professzionális testre, személyekre szabását. Az ezzel kompatibilis microsoftos kézigép-megoldás a Windows CE.

Ellenkező irányból érkezett meg a PC-s operációs rendszer szintre a Psion kezdeményezte, ma pedig a Symbian által gondozott EPOC fantázianevű, 32 bites, többfeladatos, beágyazott szoftver, amelynek első változata 1982-ben került nyilvánosságra.

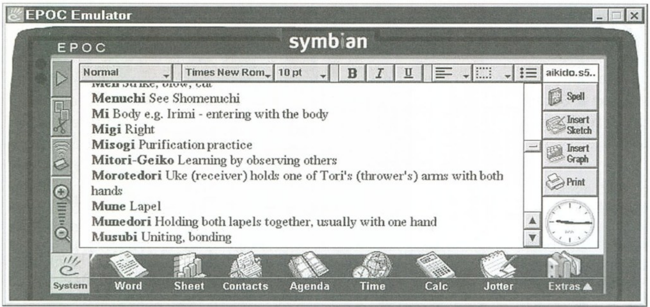
Eredetileg a technológiai szűkösség keretei között is használható funkciókészletet kívántak beleépíteni. Mára azonban nyilvánvalóvá vált, hogy az effajta takarékosság teljes jogú irányzat, már nem a kényszerből fakadó megalkuvás. Távközlési gyártók és a Psion éppen ezért alapították meg a Symbiant (lásd ericssonos cikkünket is). A rendszer több gyártó gépeiben használatos, amelyek közül némelyik Psion-orientált. Ilyen maga a Psion 5 és gyorsabb változata, az 5mx; de az Ericsson MC 218-asa is. A kettő lényegében ugyanazon, psionos konstrukció, tíz ujjal használható klaviatúrájú személyi számítógép, 16 szürkeárnyalatos, háttérvilágításos, fél VGA méretű kijelzővel. Háttértárként kompakt flash-memória illeszthető bele, különben a háttér- és az operatív tár egyben van, szokásosan 8–32 megabájtnyi. A beágyazott rendszert 6–10 megabájtos ROM tárolja.

Az EPOC-ot C++-ban írták. Egy vékony hardver-absztrakciós programrétegtől eltekintve tehát bármely más gépre átvihető. Ezért különösen könnyű emulátorokat készíteni hozzá is (ZX Spectrum, DOS), és őt megvalósító szoftvert más rendszerekre is, amelyek közül a Windows és a Linux a legelterjedtebb. Ugyane rendszerekkel gazdag és kidolgozott az EPOC kommunikációja is (Windows–PsiWin). Maga a valódi többfeladatos operációs rendszer az I/O funkcióin kívül (infra, szabvány soros port) eleve magába foglalja az alapvető irodai programok kézreálló, egyszerű változatát: egy Microsoft Word-szerű szövegszerkesztőt (Word), egy számolótáblát (Sheet) gazdag függvénykészlettel, egy alap adatbázis-sémára épülő együttest (Data, Contacts, Agenda, Jotter, de ide sorolhatók a súgók is), egy fájlkezelőt, programozási szöveszerkesztőt és fordítót a beépített OPL nevű (immár 32 bites) programozó nyelvhez, egy kalkulátort. Emellett már a Psion 5mx-ben is a ROM-ba foglalták az elektronikus levelezőt, és a RAM-ba írható alkalmazásként mellékelik a Java-képes webböngészőt.

Kicsiszolt szolgáltatásokat nyújt a rendszer az alkalmazásokhoz: ha egy adatállományt például hlp kiterjesztéssel látunk el, az meghatározza a hozzáadódó menüt; elegendő telepítés címén a megfelelő szerkezetű állományokat a mapparendszer megadott helyére bemásolni, azzal már az érintőképernyőn is elérhetőkké válnak. Elérhető az állományok alkalmazáshoz rendelése is. Az objektumorientált felépítés OLE-képességekben is megtestesül (Word, Agenda, adatkezelők, hangszolgáltatás stb. keresztbe-kasul). Már maga az, hogy az egyetlen operatív tárba telepített alkalmazások, valamint azoknak csak a szabad tár mérete által korláto-



A Psion 5mx mint könyv



Az EPOC Worldje windowsos emulátoron

zott számú aktuális futási megvalósulásai nem ütköznek össze, magas fokú rendszerszolgáltatást, memóriamenedzsmentet jelent. A gép a PC-s világban megszokotthoz képest különlegesen üzembiztos. Az alkalmazásszerkezet sajátos: a programok erőforrás-állományainak cseréjével teljes (menü, súgó) honosítás vihető ki igen egyszerűen. Ugyancsak külön réteget jelent, és módosítható a grafikus felület, az EIKON. A rendszer igen jól programozható, így lehetett megírni például a francia VReader szabadszoftvert, amely egyszerűen olvasható zsebkönyvvé teszi a kézigépet, a kiírt szöveg elforgatásával és más funkciókkal (lásd a képen).

Az érintőképernyő érintési finomsága nagyobb, mint a grafikus felbontás. Ezért jó minőségű digitalizáló táblaként is használható, amihez a Sketch rajzprogram tartozik a ROM-ban. A rendszer időszolgáltatásai (riasztó, előjegyzési naptár) mellett az is lehetséges, hogy a RAM-ot digitális hangrögzítőként használjuk (Record). Természetesen ezt a hardver is kiszolgálja, hangszóró, mikrofon, a hangrögzítő szokásos gombjai is rendelkezésre állnak, bár az utóbbi funkcióit a képernyőről is elérhetjük. Mindezt kifinomult belső információs rendszer egészíti ki (a terhelés közbeni telepfigyeléstől a lemez- és a memóriaállapot dinamikus kijelzéséig), valamint rendkívül ésszerű tápmenedzsment rendszer is. Ez utóbbi jellemzésére: két tartós AA ceruzaelemmel a gép körülbelül 20 óra folyamatos, háttérvilágítással is 8-10 órányi üzemre képes; az energiazabáló külső modemegység nem von el energiát a géptől, fordítva viszont, például a rá kapcsolt hálózati tápegységről, képes táplálni azt; a világítás, az automatikus alvó üzemmódba kapcsolás kényelmesen és sokoldalúan megvalósítható. A RAM állapotát a ceruzaelemek mellett és cseréjük idejére biztonsági kis háttérelem szolgálja, a hálózati tápegység nem tölti az elemeket, de kimaradásakor automatikusan azokra áll át a tápellátás. Mindezt az operációs rendszer folyamatosan figyeli. A preemptív multitaszkos képesség esete az online figyelmeztetés, amint a beállított riasztások hang- és kijelzőakciói is. A gép használaton kívül tulajdonképpen folyamatosan alvó üzemmódban van, ilyen módon telepeiről hetekig működőképes marad. Össztömege: 35 dekagramm. Hasonló képességek tartoznak az Ericsson MC 218-hoz is, de annak közelebbről távközlési céljait az EPOC távközlési funkcióinak további fejlesztései is kiszolgálják (ezt külön cikkünkben érintjük). A mai PC-s világban igen szokatlan, hogy mindezt C++-ban állították elő, és mégis belefér egy menedzserkalkulátor küllemű, 35 dekás kézigép 10 megabájtos ROM-jába.

Amint látható: az EPOC szoftver, nagyfokú hordozhatósága mellett, olyan szorosan kapcsolódik a hardverhez, hogy maga a platform a kettő együttese, akár Psion alapú gépről van szó, akár másról (GeoFox One). Valószínűleg ezek természetes életterét jelenti az intelligens távközlés.

Tihanyi László

Hálózati nyomtató, digitális másológép, telefax, szkenner – egy készülékben

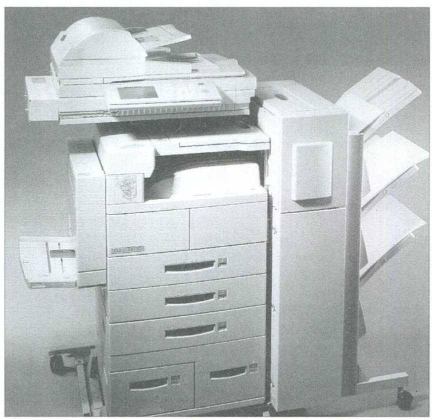
Irodai mindenes a Tallytól

Az irodai lézernyomtatók családjában két újdonsággal jelentkezik a Tally: olyan komplex irodai berendezésekkel, amelyek egy készülékbe integrálják a hálózati nyomtatót, digitális másológépet, telefaxot és scannert.

A Tally T9132 és a T9140 típusok alapfelszereltségükben „csak" nagyteljesítményű hálózati lapnyomtatóknak tűnnek, ám valójában azoknál sokkal többre képesek. Havi 150.000 oldal kinyomtatására alkalmasak, távolról felügyelhetők, Postscript és PCL5e emulációkkal, 2GB-os winchesterrel ill. MOPY funkcióval rendelkeznek. A4-es lapméret esetén, percenként 32, ill. 40 oldalt nyomtatnak ki. További erényük, hogy az A4-en túl még más papírméretekkel is elboldogulnak: így az A6-tól egészen az A3-ig. Nagykapacitású lapadagolóval felszerelve, a hat tálcán akár 3.550 lap is elfér, amelyeknek mérete adagolónként eltérő is lehet. Teljesen mindegy, hogy melyik tálcában van az igényelt méretű papír, ezek a nyomtatók automatikusan kiválasztják a megfelelő lapadagolót. A lehetőségek tovább bővíthetők kétoldalas nyomtatással is. A kinyomtatott oldalak nyomtatási feladatonként szeparálhatók, szortírozhatók és összetűzhetők. Még a tűzés helye is kiválasztható.

Túllépve a hagyományos printer szerepen, a T9132 és a T9140 más lehetőségeket is kínál: Scan-Centerrel felszerelve már nagy sebességű digitális fénymásolóként is használhatók. A lapolvasó egységbe helyezett oldalakat 44 lap/perces(!) sebességgel olvassák be és nyomtatják ki azonnal. Ez a teljesítmény még túl is szárnyalja a nyomtatómű gyorsaságát, így a csúcssebesség egyáltalán nem csökken. Amennyiben faxkártya is kerül a nyomtatókba, akkor komplett dokumentumkezelő-központtá változnak: Kimenő faxok küldhetők számítógépről elektronikus formátumban, vagy papírról a scanner egységen keresztül. Bejövő faxok nyomtatódnak ki vagy tárolódnak a winchesteren. Ahogy a komoly nagy faxkészüléknél, itt is több száz fax szám tárolható, időzített faxok küldhetők, pl.: az éjszakai órákban. A küldési és fogadási napló rögzíthető és természetesen ki is nyomtatható.

Az új modellek árai a kiépítettségtől függően változnak, a T9132-es modell már 983 000 Ft-tól, míg a T9140-es 1 140 000 Ft-tól vásárolható meg. Az opciók széles választéka biztosítja, hogy mindenki a neki igazán szükséges mértékben felszerelt nyomtatót vásárolhatja meg.




STOP
NON
Sehol egy stoptábla. Nincsenek sebességhatárok. A forgalom itt éjjel-nappal áramlik.
Ez az elektronikus kereskedelem autópályája, ahol csak azok előzhetnek, akiket felkészült,
megbízható háttér támogat, a nap 24 órájában, a hét minden napján, egész évben.
A Compaq szerviz és rendszerintegrációs szaktudása, több éves tapasztalata nem elmélet:
mindennapos valóság. NonStop™ eBusiness szolgáltatásaink és megoldásaink lehetővé
teszik, hogy az Ön cége szó szerint megállíthatatlan legyen. A pálya minőségéről és a tel-
jesítményről tehát mi gondoskodunk. A végeredmény rendkívül egyszerű: minden műkö-
dik. NonStop. További információ: www.compaq.com/nonstop
COMPAQ SZOLGÁLTATÁSOK
NONSTOP 7x24x365
COMPAQ NonStop™

